

超值白金版

29.80

工薪族 理财 一本全



李秀霞 编著

钱是挣出来的，更是理出来的。一生能够积累多少财富，不取决于你能够赚多少钱，而取决于你如何理财。
只有懂得了钱财如何运转，才可以保障自己的生活；只有懂得了怎么运用钱财，才能过上富足的生活。

中国华侨出版社

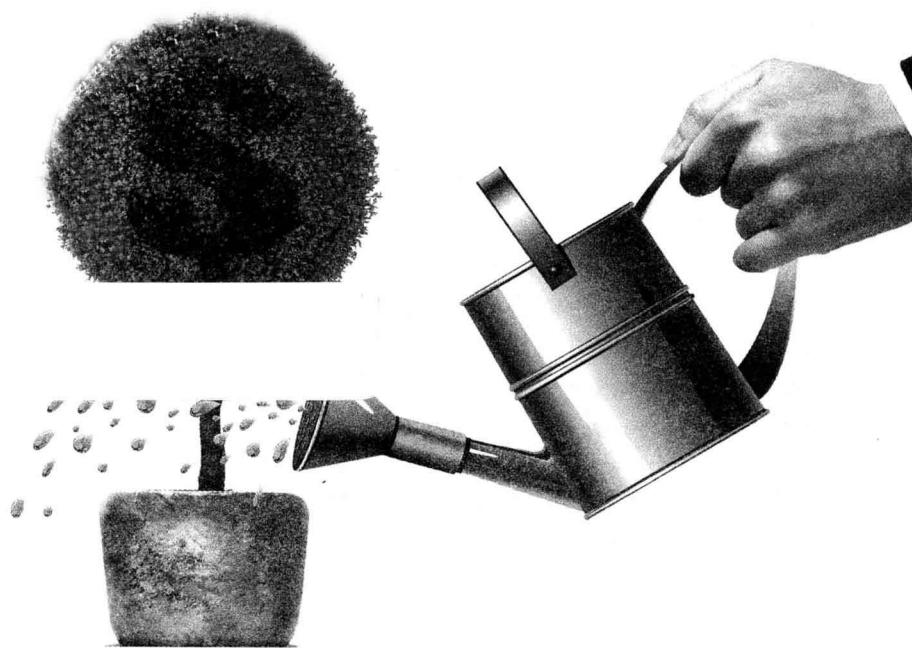
○ 职场达人宝典 理财高手指南 ○

工薪族理财



一本全

李秀霞 编著



中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

工薪族理财一本全/李秀霞编著. —北京:中国华侨出版社,2013.8
ISBN 978-7-5113-3985-0

I.①工… II.①李… III.①财务管理—基本知识 IV.①TS976.15

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 201503 号

工薪族理财一本全

编 著:李秀霞

出 版 人:方 鸣

责任编辑:云 涛

封面设计:李艾红

文字编辑:方 琳 龚雪莲

图文制作:北京东方视点数据技术有限公司

经 销:新华书店

开 本:1020mm×1200mm 1/10 印张:52 字数:977 千字

印 刷:北京中创彩色印刷有限公司

版 次:2013 年 10 月第 1 版 2013 年 10 月第 1 次印刷

书 号:ISBN 978-7-5113-3985-0

定 价:29.80 元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里 26 号通成达大厦三层 邮编:100028

法律顾问:陈鹰律师事务所

发 行 部:(010)58815875 传真:(010)58815857

网 址:www.oveaschin.com

E-mail:oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题,影响阅读,请与印刷厂联系调换。

前言



在现在这个经济飞速发展的年代，我们工薪一族的工资却总是“原地踏步”。我们每个月领着微薄的薪水，仔细地计划好下月的生活费、交通费、通信费之后，发现能省下来的钱已为数不多。若再稍微加大点用度，逛几次街，买几件漂亮衣服，跟好哥们儿好姐妹小聚几次、游玩几次，恐怕这点薪水就见底了。

更让人焦虑的是，随着年龄的增长，随着父母的日渐老去，随着小家庭的建立，压在我们工薪族身上的担子也逐渐沉重。作为儿女，得考虑父母的养老问题了；作为父母，得算计孩子的奶粉钱、以后的教育费用了。此外，房贷、车贷、人情往来，甚至我们自个儿未来的养老问题，就没一样能不让人操心的。需要花销的地方实在太多了，我们若还是停留在每月盼着薪水过日子的阶段，恐怕生活会越过越艰难，且经不起一点意外。

俗话说，“吃不穷，穿不穷，算计不到就受穷。”这句话道明了理财在生活中的重要性。说到理财，很多工薪族的第一反应是：没财理什么啊？就那点钱，刚够过日子，还理什么财啊？问题就出在这种观念上。正因为钱少，才需要理财。只有理财，才能聚钱。事实上，越是没钱的人越需要理财。现如今，理财产品种类繁多，理财方式不胜枚举，工薪阶层应根据自身情况，掌握一些理财的方法 and 技巧。其实，工薪阶层只要根据自己家庭的收支情况，细心核算，认真规划，是不难找到最适合自己的“经济公式”的。

曾经，在大多数老百姓的观念里，理财的公式就是“理财—银行—储蓄所”，个人金融投资给老百姓带来的利益无非就是“存钱生利”，投资理财服务也仅为简单的“存、汇、兑”。在今天，财富有了更多的流入、流出通道，存款、贷款、股票、债券、投资信托、租赁、基金、保险等各种金融投资理财工具，无不使个人投资者眼花缭乱。钱可以买房子，可以买股票，可以买基金，可以买古董艺术品，可以炒期货，也可以交给私人银行或者专业理财师打理……总之，我们的钱不一定都要放在银行里，我们可以以钱生钱，让钱从“死钱”变成“活钱”。

而我们工薪族更需要理财，更需要为以后的生活未雨绸缪。早理财，一旦遇到风险我们就不会因财力不足而穷于应付，进而导致家庭生活的巨变，甚至引发出各种社会问题。并且，在当今这个通货膨胀日益加剧的时代，如果不及早理财，个人的财富只会贬值。

幸福的生活需要靠钱财做支撑。对于广大工薪族来说，如果想靠工资就过上舒服的日子，是不切实际的想法；如果想借着买彩票凭空发财，等着天上掉馅饼，更是不现实。对于工薪族来说，应充分利用好现有的资源，从对自己的日常开支进行预算和评估开始，把理财作为一种手段，规划好未来的生活图景。工薪族应早早学会理财，学会投资。只有懂得了钱财如何运转，才可以保障自己的生活；只有懂得了怎么运用钱财，才

能成为真正的有钱人。可以说，在这个知识经济时代，理财水平的高低将成为工薪族是否有钱的关键因素。成为理财时代的赢家，运用财富创造故事和传奇，是我们大家心中的美好愿景。

为了让广大的工薪族能够顺利地走上理财的道路，学会理财，善于理财，编者特针对当前工薪族的生活特点编写了这本《工薪族理财一本全》。首先，本书从观念上纠正了广大工薪族对理财的错误看法，以真实的事例和数据让大家明白“工资是靠不住的”，鼓励广大工薪族树立正确的理财观念，早早理财；然后再以各种丰富翔实的、我们日常生活经常遇到的鲜活事例，从争取高薪、管理收入、多方投资、以钱生钱等方面教大家如何应对理财过程中的具体情况，所涉及的生财途径丰富、全面，包括股票、基金、债券、外汇、银行理财产品、黄金、彩票、股指期货、天使投资和收藏等，从总体上手把手地教授大家一些投资理财的方法和技巧，以及我们在生活中如何精打细算，让自己的钱都物尽其用，以钱生钱，打理好自己的生活。

只要我们积极行动起来，树立正确的投资理财理念，早早进行理财，运用切实有效的理财方法和经验，财富便会源源不断，生活的繁重压力也将离我们越来越远。希望通过本书能够让广大工薪族补充理财知识，提高财商，精于理财，早日过上期盼已久的富足日子。

目录



第一篇 理念篇：工资是靠不住的

第一章 钱，关系着工薪族的生存.....	2
金钱独立，人格才能独立	2
金钱架起一半的幸福	3
有钱才能按自己的意愿生活	3
有财力，才能活出自己的魅力	4
10 元与 100 元的差别是什么	5
你想要个富裕的还是负债的人生	6
今天的准备，决定未来的三十年	7
第二章 高薪水比不上会理财	9
薪水，只能让你吃不饱又饿不死	9
上班赚钱很重要，聪明理财更重要	10
只知道努力工作的人，容易失去赚钱的机会	11
靠涨薪不如靠自己理财	12
不理财，你的生活压力会越来越大	13
富翁是“理”出来的	14
理财的根本意义在于生活的幸福	15
你理财，未必就是正确理财	16
第三章 这些念头会让你打工一辈子	18
钱太难赚，高不可攀	18
我不是理财那块料	19
想赚点钱都很困难，哪有余力理财	20
收入相对不稳定，没办法投资理财	21
我很忙，没有时间理财	22
船到桥头自然直	23
钱都是抠出来的	24
努力工作是为了消费，而非投资	25
第四章 退休后，你拿什么养活自己	26
生存究竟需要多少钱	26

疾病来袭，医疗费在哪里	28
不可光低头拉车，还要抬头看路	29
别到了失业后才发现自己一无所有	30
留足过冬的粮食比什么都重要	31
挪亚可不是等到下雨时才开始制造方舟的	32
世界上根本就不存在一夜暴富之门的钥匙	33
理财是一生的事，三岁不早，六十不晚	34

第五章 向贫穷说再见，做个有钱又有闲的工薪族	36
你对财富的“野心”有多大	36
谁说工薪族不能致富	37
财富的差异，就在于你能否看出价格与价值的差异	38
三十岁以前，谋求“收支平衡”即可	39
想有闲钱，不能靠薪水，更不能靠别人	40
做个真正的有钱人	41

第二篇 策略篇：君子爱财，治之有道

第一章 定下理财目标，努力去实现它	44
从敲定理财目标开始	44
定位的高度决定努力的程度	45
无数字化的目标等于没有目标	46
不要同时定太多的理财目标	47
半年修正一次不切实际的目标	48
不同阶段，制定不同的理财目标	49
第二章 做好人生规划，让钱为你服务	51
理财规划就是人生规划	51
人生因财务规划而美好	52
搞清楚你目前的经济状况	53
多关心一下你的现金流表	54
根据养老金制订理财方案	55
理财规划，一寸光阴一寸金	56
人生的不同阶段，实行不同的理财规划	56
第三章 越早越好，少说多做“财”长久	58
只想还不够，行动定结果	58
理财不能等，现在就行动	59
快人一步，就可能多拿到一个亿	60
拖延时间是累积财富的最大阻碍	61
借口是滋生贫穷的温床	62
别等明天，从现在开始吧	63
想赶上百万富翁，就要尽可能地抢跑	63

第四章 培养良好的理财习惯	65
不为贫穷找借口	65
吃不穷，穿不穷，算计不到就受穷	66
“花明天的钱”已经过时，远离不良理财习惯	67
与时俱进，尝试理财新观念	68
养成量入为出的习惯	69
养成阅读财经信息的习惯	70
理财要坚持到底，不要轻言放弃	71
第五章 记账，建立理财习惯的第一步	73
记账，牢牢把住财富关口	73
记账习惯是一生的财富	74
建立你的家庭账簿	75
学会利用资源，用记账软件或网络在线记账	78
利用发票收据聪明记账	80
信封袋记账法帮你简单理财	80
不要记死账，解析数字背后的信息	82
每年制作一次财务状况表	83
第六章 投资自己，培养“治”富能力	85
盲目理财，薪水怕是经不起“折腾”	85
理财，需要学点财务知识	86
财商决定贫富，用薪水致富就靠它	87
训练阅读投资信息的良好判断力	88
没有金刚钻，别揽瓷器活：研究投资知识	89
掌握大的经济周期才能踏准投资节奏	90
怎么知道你的投资划不划算？你要会算投资回报率	91
两笔投资，哪一笔较好？你要懂“年化投资回报率”	92
第七章 理财跟职场一样，都需要前辈带路	94
你在理财路上需要什么样的人带路	94
妈妈是最好的领路人	95
找前辈请教一些诀窍与技巧	96
向成功者的理财经验看齐	97
向名人取经，站在巨人的肩膀上看得更远	98
与具有良好投资习惯的人交往	99
参加辅导班并购买相关资料	100

第三篇 生钱篇：拿下职场，是你钱包鼓起来的关键

第一章 努力工作，争取积累更多本金	102
踏实工作，让收入平稳增长	102
为梦想工作，不要仅仅为了赚钱而工作	103
做好规划，冲击高薪	104

不要因为枯燥而放弃上班	105
想办法找到属于自己的“赚钱密码”	105
找准定位，身价决定你的“薪”情	106
由“I”型人才变为“T”型人才	107
做“限量商品”，用专业让自己赚得更多	108
在自己的工作上获得成功	109
第二章 提高理财 IQ，挖掘工作福利	111
不要自掏腰包补贴公司费用	111
为自己提供的服务索取报酬	112
重视公司提供的额外奖励	113
争取年终奖金，你可以更有钱	114
最大限度地利用公司的员工福利	115
借用出差机会旅游	116
善用学费报销和培训机会	117
要求老板加薪，让薪水每年一个新台阶	118
第三章 低薪时代，千份兼职赚外快	120
人无外财不富，马无夜草不肥	120
别错过工作之余的许多致富机会	121
给自己谋划一份不在职收入	122
找一份兼职，增加资金的额外收入	123
将爱好变成赚钱的“发动机”	124
网赚是工薪族不错的选择	125
薪水族最适合的兼职创业领域	126
第四章 创业致富，开一家赚钱的公司	128
下海投资，一定要去自己熟悉的海域	128
创业拼爹还是拼自己	129
选好项目再出发	130
合伙创业，风险同担	131
借别人的钱创业	132
创业资金少，合理分配收益多	133
跳过创业的八大陷阱	135

第四篇 保值篇：管理收入，积累财富本金

第一章 工资低就要多节约，控制不必要的支出	138
为何早出晚归却囊中羞涩	138
薪水与购物欲望，谁迁就谁	139
想要致富，就要先学会怎样花钱	140
没有急事少带现金不带卡	141
尽量少花赚来的钱	142
比起吝啬的节约术，削减固定支出才是捷径	143

○ 目 录 ○

用长远的眼光看待每一项支出	144
第二章 薪水族开源更要节流，合理开支靠预算	146
把预算放在理财的第一步	146
“花在哪儿”比“花了多少”更重要	147
购物计划清单帮你了解生活细节	148
根据财务目标和财务现状设定财务预算	149
做出一个书面预算	149
金字塔预算理财法	150
第三章 都是辛苦钱，每一分都要用在刀刃上	152
训练自己变身“用钱达人”	152
拧干你消费的每一分钱	153
拒绝债务和消费的诱惑，夯实基础资产	154
“不善于生活”和“金钱”密切相连	155
莫将买奢侈品当作保值的手段	155
莫让消费变成遗憾，远离消费陷阱	156
第四章 月月盼发薪，也不去无意义地借钱	158
寅吃卯粮容易成为“负翁”	158
拒绝债务，不当“金钱问题者”	159
管理好你的家庭贷款容量	160
欠债要忍，还债要狠	160
利用好优良负债有助于增加资产	161
借高利贷是拖垮财务的无底洞	162
第五章 守住你的工资，节税就是增收	164
做好税务筹划，保护收益	164
一定要弄清逃税与节税的区别	165
累积税费可能损失巨大，退休账户除外	165
购买人寿保险可避税	166
额外收入：纳税递延	167
分次领劳务报酬可节税	168
利用捐赠抵减避税	168
充分利用税收优惠政策	169
第六章 打败“吃钱怪兽”——通货膨胀	171
通货膨胀是积累财富最危险的敌人	171
钱存银行，怎么越来越少	172
疯狂 CPI，100 元的十年减肥记	172
薪水何时能追上物价的脚步	173
通胀面前，不生息的钱就是贬值	174
想打赢 CPI，三招抗“通胀”	174
第七章 赚银行的钱是工薪族的必修课	176
赚得多，不如存得多	176

别让工资卡沉睡	177
先把收入的 30%存起来	178
“四分存储法”让活期存款收益更高	179
高效打理定期存款，使利息收入最大化	179
谨防储蓄中的破财行为	180
如何用好你的银行卡积分	181

第五篇 增值篇：多方投资，以钱生钱

第一章 用股票杠杆撬动资金最大化	184
能看准行情，不妨体验炒股	184
当股票非买不可，请用 10%投资选股法	185
只买“打折”的好股票	186
能够从短线操作中赚钱的不是你	187
掌握“除权息”，薪水族也能赚“股儿子”	188
比别人早一步看到“多头”与“空头”	189
逢低买进，抓紧市场的多头行情	190
危机入市，耐心等待加码时机	192
做大波段抓大龙头赚大钱	193
用鸡尾酒理论巧探股市大势	194
赚多少才算够：股市止损止盈之道	195
“股市被套”的解穴要诀	196
看清投资荐股报告背后的真相	197
像私家侦探那样收集一手信息	199
第二章 工薪族投“基”莫投机	201
基金投资不妨骑驴找马	201
别被保本和分红忽悠了	202
别把基金当股票炒	203
将费用与税费最小化	204
基金定投，降低风险的菜鸟首选	205
定投指数型基金，用规则战胜感情	207
定期定额策略+微笑曲线，最适合做短线	208
定期定额基金只能“止晃”，不能“转向”	209
巧用基金转换增值，投资效果更佳	210
基金拆分？拆后收益少四成	211
无风险套利，暗藏风险	212
把你的指数投资组合“全球化”	213
持币过节还是持仓过节	214
赎回基金前，问自己四个问题	215
第三章 让薪水与债券做伴	217
想稳稳当当，试试购买债券	217
利率下降之前，投资债券	218

○ 目 录 ○

以平常心进行债券投资	219
如何挑选称心的债券	220
国债认购，以稳求胜	221
国债“以旧换新”要算好账	222
国债投资谨防“缩水”	224
有效进行债券组合	225
投资可转债有“钱途”	226
巧用久期投资债券	227
用股票与转债替换操作来套利	228
第四章 即使不去国外出差，存款也要“国际化”	230
看准趋势，“外币定存”有得赚	230
选择外汇记得看清国家的“脸色”	231
外汇汇率涨跌的秘密	232
不要在赔钱时加码	234
如何选择交易平台	234
人民币汇率升值，如何打理手中外币	236
弱市之下，短线炒汇	237
炒汇要招招通还是一招精	238
换汇风险要掌握	239
第五章 银行理财产品，工薪族小钱增值的选择	241
银行不光可以存钱	241
读懂理财产品说明书	242
银行理财产品莫误读	243
避开银行理财产品的“猫腻”	244
超短期理财产品，怎能放过	245
挑选银行理财产品五要诀	246
好产品要妙组合	247
银行理财产品谨防步入八大误区	248
第六章 薪水也能“金”光乍现	250
黄金饰品，是消费也是投资	250
金币与金条，投资路漫漫	251
黄金 T+D，高手的投资	252
选择最适合你的黄金投资渠道	253
定投纸黄金，白领也能成为黄金大户	254
纸黄金投资适宜半仓入场	255
纸黄金市场交易时间很重要	256
长线持有最好买实物黄金	257
购买实物黄金前先关注回购渠道	259
确定适当的黄金投资期限	260
顺势而为，分批建仓	261
黄金投资交易要选择正确的平仓时机	262
黄金大道上的陷阱	264

第七章 工薪族在彩票下注不下赌	266
少喝一杯咖啡，多几分“中彩”机会	266
不要利欲熏心，购彩需要理性	267
别猜彩票规则，随机下注也能赢	268
不当幻想暴富“问题彩民”，投机思想应纠正	269
守号+倍投，终有一天轮到你	270
彩票巨奖虽诱惑，也不能借钱买彩	271
第八章 股指期货不应该让工薪族谈之色变	273
股指期货开户门槛有多高	273
利用网络理财计算器计算投资成本	274
波动率决定进场和离场	275
必须搞明白股指期货的合约	275
抓住关键版块，跟趋势做朋友	276
看重市场对价格的反应	277
巧用股指期货套期保值	278
专攻某一领域，往往更易成功	279
第九章 天使投资赚大钱，不误上班工夫	280
当亲朋好友的天使投资人	280
有三把“金刚钻”，才能做天使投资人	281
通过熟人找投资最靠谱	281
项目筛选：一般不熟不投	282
投资原则：帮忙不添乱	282
反对签对赌协议，不信任就不要投	283
低调！不要抢创业者的风头	284
第十章 你的兴趣也可以赚大钱	285
收藏投资，好玩又能赚	285
80 后曾经的压岁钱变高价收藏品	286
投资邮票走“偏门”，回报出乎意料	287
收藏品：眼光决定成败	288
收藏理财要“放长线钓大鱼”	288
不投难以定价和评估的艺术品	289

第六篇 技巧篇：找到诀窍，理财致富就是这么简单

第一章 学会用钱追钱，才能坐享“高薪”	292
增加闲置的钱，你的收入就上去了	292
投资，可以从“小”开始	293
投资工具不必多，做对就灵	294
“防御”和“稳健”是工薪族投资的关键词	295
以平均收益为目标：不要试图大赚特赚	296
赢得起输不起的投资最好不要做	297

管理“错误的投资”	298
坚守投资纪律：停利点到就出场	299
现金为王：管控投资与现金的比重	301
第二章 自动化理财系统，让你不再“月光”	302
为你的钱分分类	302
理财也可自动化：“四本存折”系统	303
第一本存折：工资存折	304
第二本存折：消费存折	305
第三本存折：备用存折	306
第四本存折：投资存折	307
常翻翻你的“四本存折”	308
第三章 巧用复利，让财富加速倍增	310
想赚钱，先学会“放大”你的钱	310
鸡生蛋，蛋孵鸡：复利无穷尽	311
攒钱要狠，投资要早，时间要久	312
利用顺复利，防范逆复利	313
巧用“72法则”创造巨额财富	314
做“乌龟”别做“兔子”，年年赚钱最重要	316
第四章 做好资产配置，分配比例决定投资成果	318
做好配置，资产绝对不缩水	318
组织你的“投资队伍”	319
你有多了解自己的投资组合	320
为什么要同时投资雨伞业与观光业	321
愈不相关，愈速配	322
规划资产来保障自主自尊的人生	323
监督投资：不用频繁看报表	324
懒人投资组合：一年只调整一次	325
第五章 驾驭自己的财务方舟，顺利到达彼岸	327
控制手段1：把握自己	327
控制手段2：控制自己的情绪	328
控制手段3：别找借口	329
控制手段4：培养自己的眼光	330
控制手段5：遵守并运用规则	332
控制手段6：控制你的顾问	333
控制手段7：掌控自己的时间	334
控制手段8：把握自己的命运	335
第七篇 精算篇：吃不穷，穿不穷，算计不到就受穷	
第一章 千折万扣在网络，理性网购更经济	338
在线购物折上折	338

秒杀，非一般的便宜	339
免费赠品满天飞，有奖活动砸红包	340
网购巧获返现，省钱新渠道	341
开心地淘券，精明地用券	343
挑选时段巧购物	344
网购要货比三家，勿贪便宜	345
网购最重要的是要保护账户安全	346
第二章 追追时髦，团购是个省钱的好法子	348
让团购为你的财富指数加油	348
选择知名团购网站	349
搜索商家口碑，尽量选择“名牌”	349
避开热点时间消费	350
网络团购绝不要交订金	351
要知道团购价不一定比零售价低	352
过低的团购价格不可信	353
第三章 勇闯“试客门”，“月光族”也能奢侈过日子	355
免费吃喝，“试客一族”正流行	355
当“试客”，过省钱又有品质的日子	356
做无本生意，用“战利品”换钞票	356
扩大“业务范围”，“试客”收入比工资高	357
做出“试客”个人品牌	358
切记天下没有免费的午餐	359
“试客”新手必备教程	360
第四章 加入“换客一族”，盘活闲置资产	362
置换闲置物品，各取所需	362
舍得舍得，先舍后得	363
为闲置年货找“婆家”	364
技能交换，省下高额的培训费	365
“换客”遵循的是“需求决定价值”理念	366
“换客”理财，同城为宜	367
“换客”估价不用愁，尽快出手有窍门	368
第五章 做“拼客一族”，节约并快乐着	370
爱“拼”的人才会赢	370
“拼车一族”，享受“专车”的待遇	371
“拼友”“拼卡”，享受最大的实惠	372
“拼消费”，花更少的钱享受得更多	373
“拼客”理财关键在于“拼”	374
找个朋友“拼房”住，有人陪又有得省	375

第八篇 居家篇：灵活调度，幸福享受

第一章 吃：花钱少，吃得好	378
花钱少，也能享用美食	378
钱是从嘴里省出来	379
在家当大厨，省钱又有趣	380
如何做营养丰富又便宜的家常菜	380
带着爱心午餐上班	381
家宴的魅力	382
特色餐馆淘美食	383
做个勤快的餐馆折扣信息情报员	384
多吃天然食物，省钱又健康	385
斤斤计较的买菜省钱法	386
第二章 穿：品位不等于昂贵	388
打好“穿”的小算盘	388
清楚需求，做个购衣计划单	389
慢半拍消费，反季节购衣	390
货比三家，同样衣服不同价	391
名牌，不可承受之重	392
买名牌，二手店也不错	393
选打折商品，也要分真假	394
出席重要场合，租用名贵服饰	395
以衣换衣，省钱新潮流	396
服饰织补，也能省钱	397
第三章 行：合理安排，精打细算	398
多走路少打车，瘦身又省钱	398
买车，适合自己的最好	399
量力而行，盲目出行乱花钱	399
做好计划，提前购票价格低	401
旅游不跟团，学会自助游	402
避开黄金周，出行更省钱	403
选旅馆要避“洋”就“土”	404
结伴出游更省钱	405
第四章 病：健康不是“买”来的	407
五十年的健康价值千万	407
有病早看，不花冤枉钱	408
规律体检，定期检查	409
家庭常备药，及时给自己当医生	410
如何防止医院滥检查	410
如何防止医生滥用药	411

如何防范医院科室乱收费	412
看病花钱，花得明明白白	413
第五章 伴：理好婚姻这份财	415
婚姻就是一场投资	415
婚后理财，婚前计划	416
婚礼可以“省”着办	417
带着房子结婚，不担心净身出户	418
避免因离婚而付出昂贵的代价	419
工薪家庭夫妻要共同维系经济平衡点	420
第六章 儿：孩子是工薪阶层最大的投资	423
贮备生育费用，掌握省钱妙招	423
多种方法应对抚育成本的增加	424
给宝宝建立教育基金	426
选择合适的教育投资工具	427
工薪家庭如何理财供大学生才省点力	428
从小培养孩子的理财观	430
对孩子乱花钱要“对症下药”	431
如何对孩子的压岁钱理财	432
子女教育资金与养老资金的均衡	434
第七章 友：广交朋友，人脉就是钱脉	435
人情社会离不开人情花费，要备好人情资金	435
人脉就是财脉，“借鸡下蛋”是理财的快车道	436
同学资源最有价值也最有潜力	437
日行一善攒人品，帮人终会帮到己	438
请客重在联络感情，坚决杜绝浪费	438
送礼不必要求贵，礼轻情义重	439
第九篇 堵漏篇：别让钱从指缝中溜走	
第一章 滥用信用卡等于酒后驾车	442
信用卡就像是一把双刃剑	442
善用信用卡分期付款	443
信用卡额度，适合自己最重要	444
不要把信用额度当成消费实力	445
为信用卡设立约定还款	445
取现完全违背“卡理”	446
小积分，大“钱”途	447
销卡偷懒留“尾巴”，交钱事小，信用事大	448
第二章 揪出造成财务危机的杀手	450
嫉妒心使人失去判断力	450
远离盲目和贪婪，才能拥抱高收益	450

目 录

保持理性，也就保住了 10% 的平均收益	451
投资领域诱惑多，理性抵制是关键	452
每年有 54% 的回报，隐藏着什么样的陷阱	453
第三章 捂紧钱包，躲开理财顾问的“糖衣炮弹”	455
部分理财顾问不在乎你的利益	455
两周的理财速成班真能成就一个理财顾问吗	456
小道消息不可靠	456
天花乱坠的宣传，无人问津的销售	457
稳赚不赔，包退款	458
如何识破理财顾问那些小伎俩	459
寻找最适合你的理财顾问	460
第四章 经济不景气时的特殊理财方案	461
失业了怎么理财	461
减薪了如何还贷	462
避险还是出击	463
过个时尚“百元周”	464
经济不景气，做什么最赚钱	465
系统化应对危机时刻	466
第十篇 保障篇：用“有限”的钱，去购买“无限”的保障	
第一章 再稳定的收入都会有风险，要有防范意识	468
投资有风险，不投资同样有风险	468
安全的投资产品不等于安全的未来	468
能不能看住篮子才是关键	469
想买低风险高报酬产品？醒醒吧	470
敢于冒险往往会有意想不到的结果	471
不同的人风险承受度也不同	472
视“变化”为常态，时刻做好准备	473
薪水族降低风险的方法	474
第二章 拥有自己的房子，实现安家梦想	476
无首付来源，就租房吧	476
还得起翻倍房贷利率时再买房	477
房子的大小，钱说了算	477
别高估自己的能力	478
首次置业，房贷如何精打细算	479
上班族选房要把交通摆第一	480
买对房子，攒下千万元退休	481
不要让房子成为摆设	482
房子“卖相不佳”该怎么办	483

第三章 别让财宝箱漏底，给未来生活一份保障	484
越是没钱，越要尽早买保险	484
商业保险是社会保险的必要补充	485
搞定三种保单，终生没烦恼	485
用“保险”存小孩的“教育金”	486
工薪家庭买保险不必一步到位	487
保险很重要，但不要保错了	488
薪水少了，保险退还是不退	489
第四章 提前为六十岁埋单，别在告别人世前先断了财路	491
长寿也是个巨大的风险	491
未来不是过去的简单延续	492
制订退休计划，越早越好	493
计算养老基金的提取率	494
提前找份终生的职业	496
延长职业生涯，退而不休	497
做好遗产规划，使继承人收益最大化	497



第一篇

理念篇：工资是靠不住的

第一章

钱，关系着工薪族的生存

金钱独立，人格才能独立

我们常听到有人对生命发出这样的拷问：“人，是为什么而活？人生的最高价值在哪里？”这个问题永远发人深思。人的存在不是一个简单的肉体，而是一种精神的存在，世界上的每一个人都应是一个独立的精神存在，但并非现实中的每一个人都是真正作为一个独立精神存在的。

美国历史上享有国际声誉的科学家、发明家和音乐家富兰克林曾经说过这样的话：“两个口袋空的人，腰板站不直。”从中我们可以看出，金钱对我们的独立人格的影响是多么大。现在，我们处在一个竞争非常激烈的时代，没有金钱，就等于没有支撑点。我们得在自己的腰包里揣一点钱，才能够谈一切，否则，一切都会落空。我们只有金钱独立，才能够拥有独立的人格。

这一点相信很多工薪族都有切身体会。没有钱的我们即使不愿意工作，也得听从父母的安排朝九晚五地上班；为了挣钱，再苦再累的工作都得撑下去；面对那些刁钻的客户，为了金钱，我们得忍受他们的任何贬损。一旦顶嘴，把业务搞砸，我们就只能卷铺盖走人。如果我们有钱，我们就可以选择自己喜欢的工作，即使不工作，我们的生活也不会受到影响；如果我们有钱，我们可以在节假日恣意游山玩水，而不会因为资金不足而耽搁；如果我们有钱，我们就可以过我们想要的生活。

拥有独立的人格，我们会根据自己的原则、价值观对工作和生活做出判断，不会轻易受到周围一些不良因素的影响，而且能够运用自己的知识开展自己的计划，拥有独立行事的能力。可以说，一个人人格独立了，他才能够立事不败、处事不惊、游刃有余。不过，也不要以为自己有了工作就是金钱独立，就能够拥有独立的人格。

30岁的王皓结婚已经3年了，在交通系统工作的他结婚后和妻子每天都回父母家吃饭，这是因为他们的工资都很低，他的父母想让他们攒点钱。俗话说：“吃人的嘴软。”他和妻子的小家庭其实不是夫妻二人做主，有什么问题，都要按照他父母的意见来做，他的妻子买些好吃的改善生活也被他的父母念叨半天。这样的生活让他的妻子难以忍受。由于妻子和父母相处不来，事事依赖父母的他又没有自己的主见，虽然很爱自己的妻子，但最后还是听从父母的话跟妻子离婚了。可是因为放不下对妻子的感情，王皓事后又经常去找前妻，前妻不堪其扰，搬离了那个城市。这给了王皓很大的打击，在那之后他就郁郁寡欢，结果得了抑郁症。

王皓虽然拥有自己的工作，但是他的工资很低，仍然依赖他的父母而生活，受他的父母的思想所影响，没有自己自主地生活，最后走进了情感的困境。

从王皓的经历中，我们可以吸取一个教训：即使工作了，也不代表我们的经济独立了，如果我们因为工资低而依靠父母生活，我们还是无法拥有独立的人格。我们需要拥有很多的钱，让自己能够不依靠任何人就把自己的生活过好。但是我们都知，大部分工薪族的工资都不是很高，都只在平均工资水平上下摆动，仅靠自己辛苦赚来的工资去生活，大部分人都

会一不小心就走进“月光”的生活状态，这明显无法支撑我们人格的独立。因此，我们需要学会理财，让自己有限的工资不断“放大”。只有这样，我们才能够让自己达到金钱独立的状态，从而真正做到人格独立。

切记：钱，关系着工薪族的生存！我们要想方设法解决金钱的问题，不要让它成为我们生活的绊脚石，让自己能够独立自主、不依赖任何人而过完自己幸福美满的一生。

金钱架起一半的幸福

给“幸福”下定义，就像给“成功”下定义一样，是个仁者见仁、智者见智的问题。对某些人而言，“幸福”或许意味着有一份高薪的工作，有两三个孩子，有一幢木屋别墅；而对于另外一些人来讲，它或许意味着每星期只工作三天，冰箱里有喝不完的啤酒……虽然从来没有人用金钱来定义“幸福”，但金钱正是架起幸福的重要工具。

就看看上面提到的高薪工作、孩子、别墅、啤酒，哪一样跟金钱没有关系呢？高薪工作，直接的追求就是金钱；没有金钱，养不大、养不好孩子；没有钱，10平方米的房子都没有，更不要说别墅了；啤酒也不是凭空就会出现在冰箱里的。所有这些，都需要金钱作为基础。美国有一项研究表明，金钱与幸福之间存在着微妙的关联，在一定范围内，人们的幸福感随着收入的增加而增加。

这项研究基于国民幸福指数，对数十万美国人进行了调查，并把幸福感分为两种类型：一种是人们每天的情绪状态，另一种是人们对自身生活方式的更深层次的满足。

研究显示，年收入7.5万美元是美国人幸福的基准线，一个人的收入越是低于这个基准，越是感觉不幸福。如果年收入高于7.5万美元，无论高出多少，人们的情绪状态都不会有太大改善。但是，高额的收入与社会评价相关，能够提升人们的成就感和满足感。换句话说，收入超出7.5万美元越多，人们越感觉生活富足和成功，从而得到更深层次的自我价值实现的满足，也就是第二种层面上的幸福。

由此看来，金钱确实在某种程度上影响着人们的幸福指数。工资过低，根本就没有幸福可言，我们想想那些生活在难民营里的居民就可以感受得到；高收入的人，则可以感受到更高层次的满足，得到第二种层面上的幸福。

虽然我们都知道，钱不能买到幸福，但是贫穷也不可能换来幸福，幸福还是需要钱作为基础。也许，我们生活中的很多幸福并非来自金钱，但财务的窘迫和生活中的意外事件，一定会深深影响我们的幸福感。为了拥有足够的心情去感知幸福，恣意享受生活，并发挥我们的能力以及对他人付出爱，我们就要拥有更多的金钱。

其实，对于工薪族来说，幸福感更加重要。现在的社会竞争非常激烈，每个在外打工的人压力都很大。毕竟高薪水的工作不好找，对于低薪水的人来说，同样要面临房租、交通费、电话费、水电费、吃饭、医疗费用的困扰。为了解决这些生活问题，大家都拼了命地工作，以期获得更多的工资收入。但是这样没日没夜地工作，大多换来的却是身体熬出毛病，即使最后“升官发财”，也已经对生活麻木，失去了感受幸福的能力。

但是，如果我们拥有很多钱，就没必要这样拼命地加班干活，因为没有金钱的牵绊，我们可以享受工作的过程，享受工作带给自己的荣誉感，提升自己的幸福度。而仅仅依靠那些薪水，我们是不会拥有很多钱的。这就需要我们懂得利用这些少得可怜的薪水，通过投资理财带给自己更多的财富，让自己能够脱离金钱的束缚，踏实感受幸福的美好时光。

有钱才能按自己的意愿生活

任谁都希望自己的生活由自己来安排，谁都不希望自己的生活被别人左右。想想历朝历代的傀儡皇帝，谁喜欢自己的生活被别人操控呢？但是，如果没有钱，我们就无法随心所欲地做自己想做的事。要知道，有钱才能够按自己的意愿生活。

其实，对于这一点，身为工薪族的我们感受最深。我们毕业之后为什么不在家里享受，而要背井离乡孤身一人到外面的世界去打拼呢？图的不就是赚到足够的钱，让自己能够按自

己的意愿生活吗？

王涵大学学的是建筑工程，是以优秀毕业生的身份毕业的。但是因为她不想下车间，也不想上工地，所以一直没有找到专业对口的工作。后来，好不容易找到了一个印刷公司的业务员的工作，底薪是900元。大家都明白，跑业务重在拉关系，她刚大学毕业，社会人际网还没有铺开，可以想见，她的工作将是多么的艰难。她说：“挣点钱都用在吃饭铺关系网上了，一个月剩不了几个钱。”由于嫌工资太低，王涵辞职回了家里。

本来她家里就她一个人是大学生，家里都指望她能够出人头地，毕业之后找个好工作，改善改善家里的状况。但是现在王涵自顾不暇，她在家里地位就渐渐降低了。再加上待业在家，吃穿都得向父母伸手，她的生活并不能随心所欲。例如过年的时候，她接到了高中同学聚会的邀请，但聚会的地点定在离她家80公里的省城。她很想跟同学们聚聚，也想借此机会看看有没有好一点的就业机会。但是伸手要车费的时候，引来了父母的破口大骂，她也只好拒绝了同学的邀请。

由于自己没有金钱收入，王涵都不能够按照自己的意愿来生活。而假设王涵自己有足够的金钱，或者自己工作挣钱，不需要跟父母要钱也能够支付那80公里的往返路费，她就可以自主安排去参加同学的聚会了。其实大部分的工薪族都有这样的经历，工作赚钱之前，父母总是对自己的生活指手画脚，但是自从自己有了收入之后，或者是有资金“上贡”之后，父母就不再干涉我们的生活了。这就是“只有金钱独立了，我们才有独立的人格”的有力写照。

现在，干什么都需要金钱的支持。看一场电影，最低的10元，高的好几百，可以在网上免费观看的电影是越来越少了，想看新上映的电影，必须付费才有资源提供；出门的交通虽然便利，但是费用也不少，例如在北京工作的人想去海南过十一长假，感受一下那里的椰风海韵，只能选择飞去飞回，这样来回机票就已经超5000元了。即使假期就在北京里转悠，景点的门票也是需要钱的；如果不逛景点，改逛街，那样需要的钱就更多了。每一次的节假日，所有的商家都会打折，面对着这么多打折的商品，大部分的工薪族都会控制不住想淘“便宜货”。聚沙成塔，商品虽然打了折，一件两件堆积起来，也是一笔大额的消费。如果没有钱，我们只能裹足在家，过着“隐士”的生活。

不用想也知道，在这样花花绿绿、五彩斑斓的世界中，有几个人愿意过清贫的“隐士”生活呢？谁不希望去感受外面世界的精彩？谁不愿意去享受不一样的人生？其实每个人都明白这样的一个道理：生命很宝贵，也很短暂，想要幸福一生，就要按照自己的意愿去生活。所以，我们就要创造出大量的金钱来满足我们的生活意愿。如果想要满足我们所有的生活意愿，让自己随心所欲地生活，每个月三四千工资远远不够。

当然，我们不可能生来就有那么多的钱，这意味着我们需要牺牲一部分光阴去创造金钱，努力赚钱。同时，如果我们每天就知道拼命赚钱而不知道打理这些赚来的钱，我们也没法积累出足够的钱，供自己后半辈子的惬意生活。也就是说，如果现在不学会打理自己的财产，我们一生都要为自己的生存奔波，永远都不能够按自己的意愿来生活，只能无奈地、被迫地接受困窘的生活状态。

为了我们的生活不被别人操控，为了我们的生活自由自在，从现在开始，我们就要努力工作，学会理财，早日积累足够的金钱，早日走上按自己意愿生活的日子。

有财力，才能活出自己的魅力

每个人都或多或少存在一些虚荣心，都希望自己是一个有吸引力的人，希望自己的家人、亲戚、朋友知道自己在公司很受重视，是深受老板和上级器重的人。每一个背井离乡的工薪族都希望自己逢年过节回家的时候，能够衣锦还乡。我们出来工作，不就是想混出个模样，让自己扬眉吐气吗？但是想要成为这样有魅力的人，并不是只有自信就够的，没有一定的财力，那么我们多半没法将自己的魅力散发出来。看看网上流行的韩剧《时尚王》中的男一号姜英杰就可以体会到这个道理。

姜英杰原本是韩国东大门市场一家裁缝店的社长，虽然拥有一家裁缝店，但是资金并没有多少，还背负着高额的贷款。为了生存下去，他听从朋友的建议去找时尚界名门郑在赫借钱，可是结果不仅没有借到钱还被讽刺了一番。他朋友的老板也根本不把他当成一个人来看待，对他一点都不尊重，经常把他抓回去随意打骂。在这个时期，姜英杰活得灰头土脸，没有谁能够看出他身上有什么魅力。

后来，一个偶然的机，他结识了国际著名时装设计师麦克，利用麦克的名气，创办了自己的服装品牌。这个时候，他的生活还没有多大的起色，直到他把自己的第一个服装品牌以50亿韩元卖给郑在赫之后，他的生活发生了翻天覆地的变化。

之前瞧不起他的时装界名门都对他刮目相看，笑脸相迎。他朋友的老板已经不会再派人过来抓他去揍了，反而开始投资给他发展事业。他的朋友们也都投身到他的门下，为他服务。每个人都觉得他很了不起，是个奇才。此后，他的事业蒸蒸日上，日子过得风生水起。

姜英杰还是那个姜英杰，没有做过整容，也没有进修补习，但是他有钱之前和富裕之后判若两人；周围人对他的态度也发生了180°的转变，从窘困时的“人渣”、“混混”，到他有钱之后的“人才”、“奇才”；追随者也在他的经济状况好转之后人数骤增，女职员们天天都在夸赞他多么有魅力……以上种种，都向我们证明了一点：有财力，才能够活出自己的魅力。

这个道理不难理解，有魅力的人不单单在事业方面有成功的表现，他还需要一个“完美”的外在表现。外在表现是最直接、最容易被普通民众接受的地位和实力的象征，看看那么多的偶像明星，我们就可以感受到这一点。而“完美”的外表需要金钱来支持，事业的成功，也需要财力作为助力。像上面提到的姜英杰，他原本就有才，但是没有金钱来为自己展示才能创造条件，他的魅力就没法散发出来。

魅力不是一个定量的概念，每个人对于魅力的感受和看法都是不一样的。一个人的魅力对甲而言，是惊心动魄不可抗拒的，对乙可能就是平淡无奇甚至令乙不屑一顾。魅力一旦产生就有了一些神奇色彩。就像有人因为喜欢一位作家的文章而喜欢作家这个人，终至于连这位作家的笔误也喜欢。如果我们能够活出自己的魅力，即使吸引的不是所有人的眼光，也能够为自己找到一些“粉丝”，那么，自己前进的道路就会顺畅很多，因为我们的不足也会会被自己的“粉丝”所接纳，他们会为我们的前进提供很多便利，甚至为我们的前进铺平道路。没有不足的人就是完美的人，完美的人所要做的事还会受到什么阻碍呢？那么，在我们前面等着的就只能是成功这个结果了。

为了活出自己的魅力，得到这样诱人的前途，我们就要从现在开始，积累自己的财力。

10元与100元的差别是什么

在生活中，谈得最多的就是“钱”。钱可以换来吃的东西，可以换来衣服，换化妆品，换很多很多的东西。可以说，钱最大的用处就是可以交换到自己需要的东西。从理论上来说，10元能够换来的东西肯定没有100元能够换来的东西多，但是，在现实生活中，我们常常能够看到同样功能的东西有卖10元的，也有卖100元的。

那么，具有同样功能的商品卖10元和卖100元是不是有差别呢？差别在哪儿呢？这一点相信不少人感到困惑。因为在网上常常看到有这样的发问：10元的钢笔和100元的钢笔有什么区别？10元和100元的鼠标有什么差别？剪10元头发跟100元有什么差别？

俗话说：“一分钱，一分货。”也就是说商品的品质会反映在价格上，价格越贵的商品品质应该越好。但现实生活中并不都是这样，同样品质的东西，在地摊和商场卖，它的价格就会不一样，有宣传活动和没有宣传活动，价格又是不一样的。所以，在某些时候，10元的商品和100元的商品并没有什么差别。那么，为什么又会有这样不同的价格存在呢？

就拿理发来说吧，同样是剪一个短发，在街边摊位上或者社区小店里剪，最多也就10元一次，但是在高档一点、能叫上名号的理发店里去剪，就可能有100元的收费。为什么还有人去那些名店花那么多钱剪一个短发呢？第一，名店里氛围好，待在里面是一种享受；第

二，名店里的服务更周全，让人感受到一种优越感；第三，名牌的效应，让人有一种成就感；第四，在名牌店里剪头发不需要担心那些碎发怎么处理，剪完了不需要特别去洗一次大澡……总有种种理由让我们觉得在名店里剪头发比在街边摊位上更加享受，质量更高。

可以说，我们的生活离不开金钱，钱的多少决定着我们的生活质量的高低。现在的人，大多过得比以前好，家家户户都有电视、电冰箱和洗衣机，吃喝玩乐也有诸多选择。可是，很多人还是常常会觉得不安心，担心钱不够用。确实，拥有 10 元和拥有 100 元能够享受到的生活确实不一样。

10 元钱，我们只能吃一顿盒饭，100 元可以吃十顿盒饭，可以看五六场电影，可以买四五本书……拥有 10 元钱我们能够干的事情比较有限，而拥有 100 元，我们能做的选择就相对多一点。换句话说，拥有钱的数量越多，我们就可以享受更多不同的生活经验。为了享受丰富多彩的生活，我们不能满足于每个月领到的区区 3000 元，我们要尽可能地让自己得到更多的钱，让自己拥有更多的选择权。

当然，既然社会上存在着那么多品质差不多，但价钱相差很大的商品，我们就要学得精明一点，让自己有限的金钱发挥出最大的效用。就像大多数人一生中最重要的一件事情一样，100 元可以结婚，100 万也是结婚。新郎和新娘可以到民政局缴点工本费，签个字，领个证就完成结婚了；也可以按照坊间婚纱业的“结婚套餐”来办婚礼，以北京现在的一般行情，婚纱照 7 套加上订婚、结婚租借礼服，大约是 7000~10000 元，再加上分送亲友喜糖，宴客 50 桌的费用大概算一下也将近十几万了。可以说，结婚本身，在法律上的意义是一样的，样式与费用却大相径庭。如果我们的另一半跟我们真心相爱，并不是一个要面子的人，我们就没有必要大张旗鼓地进行这些仪式上的东西，可以避免一些不必要的铺张浪费，让自己享受其他的更加有意义的东西。例如，结婚可以不宴请客人，不拍结婚照，用省下来的十几万元去旅行。这样既可以增进夫妻双方的感情，也可以陶冶情操，开阔视野。

当然，两个人的十天自助旅行不可能花去十几万元的费用，这样，我们又可以利用剩下的钱去干别的事情，或者拿这些钱进行投资生财。即使是放在银行里定存，一年之后，也能够有几千元的收入。

不要因为 10 元和 100 元都可以买到同样的东西，就认为它们没什么差别，就不去追求更多的金钱，或者大手大脚地花钱。为了我们能够享受更有品质的生活，我们要追求更多的金钱，多多益善；又要学会最大化地发挥这些金钱的效用，不要浪费自己的辛苦所得。

你想要个富裕的还是负债的人生

每个人都期待着过上体面富裕的生活，成为让人羡慕的富人，工薪族都在为之奋斗着。其实，想要过体面的生活并不困难，主要是看我们想要的是一个真正富裕的人生，还是一个负债的人生。

晓兰为了早点攒够买房子的钱，工作之余又接了一个家教的工作。每个周六，她都要到那个家庭去给孩子上课。那个家庭住的是一栋外观华丽的别墅，男女主人各自拥有一辆车，女主人开的是最新款的奥迪敞篷车，当时市场价格在 200 万以上。晓兰一直很羡慕他们的生活，认为这就是名副其实的富人的生活。

两个月很快过去了，孩子即将开学，不需要家庭教师了。女主人给晓兰开了一张支票，支票的面额是 2000 元，说是手头没有现金。晓兰拿到支票，迫不及待地奔向银行。令晓兰意外的是：银行竟然拒绝给她付款，原因是该账户余额不足 2000 元。晓兰怎么也想不到这样的家庭也会有这样的情况，对富人的生活印象彻底改观了。

住着华丽的别墅，拥有两辆车，其中一辆还是最新款的奥迪敞篷车，过着这样生活的人却连 2000 元都拿不出来。从中我们可以看出，他们的确过得很体面，但根本不是真正的有钱人。手里拿着大额支票，过着海湾皇族般生活的人，不一定就拥有一个富裕的人生，反而可能背负着巨额的债务。

像这样表面光鲜靓丽的“富人”到处都有，在工作单位里，我们也能够找到这种类型的

人。他们跟我们领差不多的薪水，但身上从头到脚都是名牌真品，平时生活中也比我们过得潇洒，但是，每到月底，他们当中就会有人向我们伸手“挪”一点资金用用。这些人在表面上看起来都很富裕，实际上却过着负债的生活。这种生活是我们想要的“富裕”生活吗？

如果只是这样的“富裕”生活，我们每个人都能够做到：租一辆小车，借一大笔钱买一幢豪宅，全球旅行并住五星级酒店。我们就可以让所有看到我们的人都以为我们是富豪，或者也可以凭着银行贷款和信用卡源源不断的资金输送来维持光鲜的生活。但是，这样的“体面”真是我们想要的吗？

当然不是，我们想要的是富裕的人生，而不是负债的人生！装“富”的生活并不是我们真正追求的生活。人前风光，背后却为了那些债务而承受着很多不为人知的痛苦，这种两面派的“富裕”不是我们要的生活，我们要的是真正富裕的生活。

那么，什么样的生活才是真正富裕的生活呢？真正富裕的生活当然也有装“富”生活的硬件，但这些硬件不是通过借钱或者贷款得到的，而是我们自己的劳动、智慧所得。谁都明白，想要拥有那些硬件需要大笔的金钱，而这些金钱通过每天按部就班地工作去挣得，我们得挣到下辈子去。为此，我们需要活用已拥有的金钱。只要能够科学理财，我们可以非常轻松地得到较多的金钱，没有必要把自己弄得疲惫不堪。

如果我们只拼命地追着钱跑，把抓到的钱往家一放，再继续追逐的话，我们很难过上富裕的生活。每一分钱都具有流动性，若不能让钱运转起来、抑制着它的流动性，那么金钱便如一潭静止的水，虽然表面上看来似明镜，实质却是一潭死水。

一个能够真正拥有金钱并成功对金钱进行支配的人，不会只看到钱，他们懂得合理使用手中的钱会带来更多的钱。一旦将手中的钱紧紧握起来，金钱会变成一堆死钱；相反，若将手中的钱放出去，金钱则会不断增值，给我们带来意想不到的结果，给我们一个富裕而不是负债的人生。

今天的准备，决定未来的三十年

在我们小的时候，父母和老师总是这样教育我们：“现在要好好学习，为以后找个好工作做准备。”小时候的准备决定了我们现在所从事的工作，当时听话好好学习、考上名牌大学的人现在多半从事着自己喜欢的工作，而那些三天打鱼、两天晒网，没能考上好学校的人只能被迫接受自己能够抓到手的工作，虽然这些工作自己一点都不喜欢，又苦又累，但是因为自己小的时候没有做好准备，现在失去了选择的权利。同样的道理，如果现在我们不准备，同样会影响我们未来的日子。

现在，大部分的工薪族每天都朝九晚五，力争上游，假日和朋友出游，偶尔锻炼身体，不时约朋友小聚、看电影、Shopping，虽然累点，也算过得有滋有味。没有人觉得这样的生活有问题，因为钱花光了，下个月一发工资，又可以“死而复生”，又可以享受自己有滋有味的生活。但是大家有没有想过未来30年的生活，有没有想过30年之后自己的生活？

未来的30年会发生很多事情，我们可能组建一个新的家庭，可能生一儿半女，可能被公司辞掉，可能找不到工作，可能发生什么意外事件……总之，没人能确定未来的30年自己的生活会怎样，唯一能确定的就是我们都不想过那种捉襟见肘、贫困窘迫的日子。所以，从现在开始，我们就要开始理财，不要赚多少花多少。要记住，今天的准备，决定未来的30年。

毛丹和刘萍是非常要好的朋友，她们有许多共同之处：在单位都已做到公司的高管，年薪超过十万；都有一个工作普通但感情很好的老公，一个可爱的孩子，一个温馨的家。不同之处是毛丹每月8000元左右的工资收入中，3000元要用来还房贷，2000元要用来开销孩子的国外学习生活费用，2000元要用于每月生活开销，剩下的钱，每年一两次旅行就基本没有了。她近10年来的生活基本都是这样，面对还有一半没还清的房贷和悄然已至的年龄，她心里的压力越来越大，她不明白拥有同样收入的工作，为什么刘萍现在的生活情况就比她好那么多。

原来刘萍在30岁左右,就开始逐渐以贷款的方式投资了3处房产,每套房子都增值了3倍左右。2010年,出手了一套,以出售的房子所赚的差价收入,还掉了剩下的两套房子的贷款。目前两处房子,一套自己住,一套出租,租金收入每月2000元左右,刚好可以支付孩子国外学习和生活开销。而近5年,每年10万元左右的工资收入,都会投资理财产品,收益率平均在8%的复利效果也非常可观,累计复利收益足可以支付每年的日常花销。所以,目前除了两套无贷款的房子之外,还有100万元左右的现金资产。如果自此不上班,100万元现金资产的投资收益按照8%计算,也足可以支付每年的生活费,基本可以说是老而无忧了。

两个好朋友的工作收入状态是一样的,一个早早理财,做好生活的准备,一个没有理财,每个月赚多少花多少,随着年龄的不断增长,她们对生活的心态逐渐产生了分歧:没有为生活做准备的毛丹感到生活的压力越来越大;而刘萍早早进行理财,已经为不工作的生活做好准备,所以,现在生活越来越好,越来越轻松。

为了未来30年的生活更加轻松,为了未来的30年不要像现在这样拼命干活赚工资,我们需要早早树立理财的观念,从点滴做起,早一点进入理财的队伍。一个小小的理财计划,一个小小的理财习惯,眼下也许对于我们跟别人的财务状况没有什么不一样,可是如果坚持做,那么复利的魔方可以让未来5年、10年、20年的我们,与没有理财的人比较,人生处境完全不同。

不管现在能够为未来的生活准备多少,只要我们能够有所行动,就能够积少成多、聚沙成塔;而如果我们总是看不起这一点点的准备,放弃理财,趁着自己现在有一定的收入而过着醉生梦死的生活,享受至上,那么,在未来的30年中,也许我们就会跟毛丹一样越活压力越大。相信谁都不愿意生活越过越辛苦,所以,从现在开始,我们就要学着去理财,一点一点为未来的日子做好准备,让自己越活越轻松,越活越享受。

第二章

高薪水比不上会理财

薪水，只能让你吃不饱又饿不死

作为工薪族，似乎每个月最让人兴奋的日子就是领薪水的那天。薪水是工薪族赖以生存的经济来源。大部分人在找工作的时候，最重要的就是看薪水这一项，以工资的高低来判定接不接受这个工作。

正是因为薪水对工薪族来说至关重要，以至于前几年网上非常流行“预测薪水”的服务。很多大学生刚毕业，对社会上有关行业的行情不了解，为了了解自己的“身价”是多少，在面试时有一点底，不少人就会使用“薪水预测”的网站进行测试，黄兴就是其中一员。

现在已经月入 7000 元的黄兴提起当初大学毕业找工作的经历，他总是会跟别人提起“薪水预测”这件事。他说，他按照要求输入了自己所学的专业和外语等级，结果显示月薪在 2000 元以上。这个测试结果让他着实高兴了一番，因此在参加招聘会时，凡是月薪低于 2000 元的单位他一概不予考虑。可后来在实际找工作的过程中，他发现符合自己条件的单位是少之又少，最后他不得不降低标准才算落实了工作。

从中我们可以看到，网上关于“薪水预测”的服务根本不靠谱，个人的“薪情”还是由具体的个人情况来定。就像很多工薪族经常看到的情形一样，网上经常会有人晒出各个行业的工资是多少，结果很多人发现自己的工资比网上公布的工资低很多，然后就产生了离职跳槽的想法。而有些人真的跳槽之后，却发现没法找到比之前的那个工作薪水还高的职位，后悔不已。

为什么虚拟的网上的薪水水平那么轻易就左右工薪族的心思呢？那是因为薪水是工薪族的所有的生活依靠，没有理财的人就只能靠辛苦工作赚来的这么一点点薪水来度日，当然是希望发挥自己的最高水准，谁不希望得到极限的薪水呢？但是，现实中的工薪族都有一个非常明显的感觉：不管薪水有多高，都不够自己用。

作为工薪族，很多人每天忙忙碌碌地工作，按月领取薪水，计划好下月的生活费、交通费、通信费之后，发现能省下来的钱真是不多。若再对自己好点，买几件漂亮衣服，抽几盒高档香烟，喝几杯优质红酒，恐怕这点薪水就见底了。很多人都会发现：薪水，似乎一直处于让人吃不饱又饿不死的尴尬境地。

王志强一个月的收入为 3000 元，由于自己不愿意过蚁族生活，每月的房租为 1000 元，水电费每月平均 70 元，每天的早餐 5 元，晚餐与中餐吃最便宜的盒饭为每餐 10 元左右，加上有时买点零食及饮料等，每月吃饭接近 1000 元，网费和手机费每月为 200 元，公交费用为 100 元左右，买日常生活用品以及必需的洗涤等用品为 100 元左右。这样他每个月的最低消费为：1000（房租）+1000（饮食）+200（网费及电话费）+100（车费）+100（生活必需品）+70（水电费）=2470 元。这样基本维持生活外，还剩下 530 元零花钱，有时出去转一下或买几本书，或买几件换季的廉价衣服，他的工资就见底了。

上面列的是王志强一个月薪水的使用情况，他的薪水说高也不高，说低还有人比他的更低，他薪水是属于平均水平，他的生活安排也代表了大部分的上班一族的生活状况。从他的身上，我们可以看到，薪水仅仅够我们一个月的基本生活，如果再想享受好一点的东西，我们就要超支，这就是为什么说“薪水，只能让我们吃不饱又饿不死”的原因。

大部分的工薪族都指望着薪水能够高一点，加班加点完成工作，讨老板的欢心，希望能够早日加薪。可是，加薪又如何？今天加了100元，明天去超市一看，物价又涨了，两相抵消，白忙碌半天，空欢喜一场。还有许多工薪族一发薪水就很潇洒，吃穿用全不计较，可是，到了月底，就勒紧裤腰度日了，等着下个月的薪水。如果我们不改变这样的生活方式，不进行理财，我们就会永远重复着过这样吃不饱又饿不死的生活。

薪水永远只能满足生活的基本需求，靠薪水永远不能成为真正的富人。老板之所以雇我们，不是让我们发大财，也不是要和我们共同致富，如果挖不出剩余价值，雇佣我们的价值等于零。所以，我们不要妄想依靠薪水让自己发大财，只靠薪水是行不通的，我们要及早理财，让自己有限的薪水能够放大。

上班赚钱很重要，聪明理财更重要

有很多工资较高的年轻工薪族认为理财不重要，他们凭借自己的学历和知识，找到的工作自己也非常满意，因为高薪，用不了多长时间他们就能够为自己打下丰厚的经济基础。在他们的眼中，自己每个月的工资都足够自己花，想买什么就买什么，没有必要理财。

其实，这种想法会让他们未来的生活陷入困境，虽然现在我们正在领着工资，每个月一领，每个月都有固定的收入，我们没有办法感觉到金钱对我们生活的影响有多大。如果拿着高薪而不理财，我们的生活一样会陷入令人尴尬的境地的。

2007年12月17日，BBC中国网上登载了这样一则新闻：由于负债累累，20世纪80年代英国著名的电视新闻记者、主播艾德·米切尔成了无家可归的流浪汉。

在英国新闻界，艾德·米切尔曾经红极一时。在其巅峰时期，他主持过英国独立电视公司ITN晚上10:00的新闻联播，还曾采访过多位英国以及世界政界要人，例如英国前首相撒切尔夫人和梅杰、美国前总统卡特等。

当年，他拥有让人眼红的10万英镑的年薪、价值50万英镑的房子、每年两次的海外度假，拥有美丽的妻子、可爱的儿女以及奢侈的生活。总之，现代生活中能享受到的，他几乎都享受到了。

然而在2001年，艾德·米切尔却被迫“下岗”了。遭解雇后，他的噩梦便开始了。在失业前，他累积的几万英镑的信用债务像滚雪球般越滚越大，为了还清旧债，他不得不申请新的信用卡。于是在几年时间里，他总共欠下了25张信用卡的将近25万英镑的债务。

2005年，妻子与他离婚。艾德·米切尔不得不变卖了房子来还债。最终他无家可归，沦落到在海滨城市布莱顿街头露宿。

红极一时的新闻主播、记者，拥有让大家羡慕的年薪，到最后却沦为街头露宿者。从中我们可以看到，上班拿着高薪的人并不能保证自己的生活一片坦途。我们看看理财能够给我们的生活带来什么。

小卢毕业后成了一名北漂。刚来北京找工作时，他走了不少弯路，经历四个月痛苦的寻觅之后，终于在一家理财公司落下了脚，目前税后月薪6000元左右。小卢现在还是单身，在不考虑家庭因素的情况下，他认为：“45岁之前，赚400万才够花。”具体说法就是，如果想在45岁退休的话，至少要有400万现金的“闲钱”，才能在退休后用这笔钱继续投资养老金。由于从事与理财相关的工作，他从一入公司就已经认识到理财规划的重要性，因此，小卢早早地开始了自己的理财规划。

到现在为止，小卢已经工作两年了，现在他的“资产”主要集中在股票上，他手上有市值近10万元的股票，基金定投账户有10000元钱，现金2500元。现金之所以少得可怜，是

因为他 2011 年购买了 iPad、iPhone 这些数码产品。

小卢才工作了两年，就已经积累了十几万元的资产，而且还能够跟着时代的潮流走。这最主要还是归功于他从一工作就懂得理财。如果他和目前大多数工薪族一样，只重视自己薪水的高低，相信现在他也就只能拥有那些标志时代潮流的 iPad、iPhone 等产品，而不会有那么多的资产了。

我们看看艾德·米切尔和小卢，假设最后小卢也跟艾德·米切尔一样失业了，相信小卢也不会像艾德·米切尔一样流落街头、无处可归。艾德·米切尔虽然领着高薪，但是他没有理财的意识，失业之后财路断了，债务就越滚越大。小卢的工资虽然没有艾德·米切尔的工资高，但是他懂得“让钱生钱”，又没有借贷，即使他失业了，他还是会有一些投资方面的收入，他的财路并没有断，而且他没有债务拖累自己。通过他们两个人的对比，我们就可以看出，上班赚钱很重要，聪明理财更重要。

有些工薪族努力工作，省吃俭用，但始终都在为“钱”发愁。他们常常问自己：“钱到哪里去了？我好像什么都没有做，钱就花光了。”问题的答案就在于他们没有良好的理财意识和习惯，一辈子都在糊里糊涂地工作、无计划地花钱，因此赚得再多也积累不下多少财富，更谈不上享受高品质的生活了。

我们必须明白，理财能力与挣钱能力是相辅相成的，一个有着高收入的工薪族应该有可靠的理财方法来打理自己的财产，从而进一步提高自己的生活水平，拥有更多的财富。

只知道努力工作的人，容易失去赚钱的机会

在很多人眼中，只要自己努力工作，自己就可以赚到很多钱。其实，只知道努力工作的人，是最容易失去赚钱的好机会的。

《富爸爸，穷爸爸》的作者罗勃特·清崎曾说过一句令人震撼的话：“有一份工作的最大问题就是：会妨碍自己致富。”美国石油大王约翰·洛克菲勒也曾经说：“趁着年轻努力工作，这是对人生负责的一种态度。但是，只知道工作的工作狂是实现不了财务自由的。大体上来说，工作狂们在房地产投资上都是些门外汉。也就是说，他们满足于用努力工作换来高薪，却不关心该如何有效地将高薪花出去，用钱来挣钱。对他们来说，工作优先，钱则是其次。因此，他们很难制订出具体的收益、支出及投资计划。”

我们的精力是有限的，当我们全力扑进工作的时候，我们就没有精力去顾及理财。而我们每个月的工资大多数是固定的，即使是靠业绩拿了高薪，如果我们不进行理财，我们赚来的高薪也会被通货膨胀所侵蚀，最终自己仍旧会受穷。可以说，那些放弃理财，把时间都投入到工作中的人在赚钱的路上走错了方向。

35 岁的陈小芳，在媒体业担任秘书，薪水 3500 元，为了给上司留下一个好印象，以后能够“加官晋爵”，获得加薪，她每天都要加班到很晚。虽然这些加班没有加班费，但她认为想要升迁加薪就要让领导赏识，而加班努力工作是最好的途径。问题是，她每天都加班很晚，总是赶不上接小孩的时间，而每次发生这样的延误，就不得不贴费用给帮忙照顾小孩的看护阿姨。

陈小芳为了能够让自己赚到更多的钱，几乎把所有的时间都耗在工作上，自己没有时间去理财也就罢了，还要因为自己不能按时去接孩子而往外贴资金。可以说，陈小芳的这种依靠加班来争取升迁加薪的方式不划算。第一，没有加班费，第二，倒贴孩子的看护钱，第三，失去了靠钱赚钱的机会。

社会上有些幼儿园有这样的规定：延误时间去接孩子，每小时就得交 10 元给看护阿姨作为加班费。我们就按这个标准给陈小芳算一笔账：如果陈小芳每天都因为加班工作而必须向幼儿园的看护阿姨交 10 元钱，那么她每个月至少需要交 220 元给看护阿姨。而且，我们都知道，不管陈小芳怎样努力工作，短时间内她的工资也不会上涨，又没有加班费。但如果陈小芳每天按时下班，按时去接孩子的话，她每个月就能够省下 220 元，她还可以利用这些

工余时间去研究投资理财的事情。打理好了，也是可以有 40%~50% 的高收益率的。这样，假设她每个月都拿出 1000 元进行理财的话，那一个月下来她也能够多出 400~500 元。这样算来就相当等于她每个月多得 600~700 元的资金。所以说，只知道努力工作的人，是很容易失去其他的赚钱机会的。

为了自己在未来的日子中能够及时抓住赚钱的机会，我们现在要努力工作赚钱，但是不能只知道努力工作，还要学会理财。一般来说，年轻的时候，大部分的收入来自“工作收入”，工作年资越长，应该就越有多余的“工作收入”可以投入理财让钱去生钱，所以慢慢会有两份收入，一份是“工作收入”，另一份则是“理财收入”。等年纪渐大，甚至退休之后，因为无法工作产生收入，所以，就要靠“理财收入”，用年轻时存下来的钱来提供晚年生活所需。这样，在整个人生的整个阶段，我们都不用担心自己的财路会断了，不用担心自己失去赚钱的机会。

工作收入是用人来赚钱，理财收入是用钱来赚钱。如果我们能在年轻的时候，就明白“只知道努力工作的人，容易失去赚钱的机会”的道理，想办法平衡好自己的工作和生活，就能够加大理财收入的比例，我们就越能有机会提早享受财富自由。

靠涨薪不如靠自己理财

薪酬是工薪族生活的最大重心，他们在找工作的时候，最关心的问题就是薪酬的状况。而且，绝大多数的工薪族都不会满足于自己当前的工作收入，他们总觉得自己还能够得到更高一点的工作支付。

百度人才在 2011 年曾经做过一个关于“职场发展”的调查，调查显示，六成职场人对自己的职业发展状况“不满意”，其中，24% 的人“非常不满意”，39% 的人“不太满意”。薪资不给力、前景不明确，是导致职场人不满意的主因。79% 的职场人最不满意的是“薪酬”，认为薪酬涨幅没能跑赢 CPI，尤其在东北、华东、华中、西北地区，职场人对薪酬的不满情绪最大。

涨薪，是每一个工薪族的最大希望，2011 年百度人才的调查数据显示，89% 的职场人明确表示希望公司增加福利的方式是“直接涨薪”。尤其在北京，95% 的职场人明确表达了这种意愿。在现实生活中，多数工薪族都在费尽心思去想如何涨薪，有些人加班加点完成更多的工作，而有些人是鼓足勇气向老板提出加薪要求，更有些人是通过不断地跳槽来达到涨薪的目的。

在很多工薪族的心中，涨薪是改善生活质量的唯一出路。但是看看我们身边的朋友，那么多人每天都勤勤恳恳地工作，想以此换取更多的薪资报酬，从来不敢过度享受，然而，生活依然是紧巴巴的。

张颖在一家大型国企工作了 10 年，工资从 4000 元涨到 6000 元。按说工资涨了 2000 元，生活应该有所改善。但是张颖说：“6000 多元的工资，是广州大多数白领的工资水平，不用担心日常生活的开支问题，但是若和房价一比，工资便缩水得厉害。2003 年，广州市中心最高的房价不过每平方米 5000 多元，而现在 5000 多元也只能买 1/4 平方米了。”

从中我们可以看到，在工资涨的同时，其他东西的价格也在上涨，张颖所说的房价只是我们生活中的一个极小的部分。只要我们细心比较，就会发现我们生活中的所有东西都会随着时间的推移不停地在涨价。如果我们的收入足够多，增长足够快，攒钱的速度也会比别人快，也就能构成变相的投资回报率，那样的话，我们的生活确实能够有所改善。

理想很丰满，现实仍然很骨感，可能很多人想象不到，2003~2010 年，实际上是处在社会金字塔中部的工薪阶层的薪水涨得最慢。有人表示他已经工作六年了，工资一直在原地踏步，而大多数的工薪族年收入都在 10 万以下，而且大部分人认为从现在开始直到退休，自己的收入很难再有增长或增长不会超过 10%。如果是这样的状况，我们想要过上好日子，依靠涨薪肯定是靠不住。其实，工薪阶层如果有了理财的观念，生活就不会如此窘迫。为什么这样说呢？很简单，因为靠理财增加财富的速度远比靠涨薪快。

想想看，如果我们每个月工资为2000元，拿出工资的10%即200元来投资，若年收益率为10%，则两年下来，就可以得到5333.46元。而要求老板涨薪，想了很久终于提出加薪要求，老板给涨了200元钱，这样两年下来，也就是4800元钱。而且，我们都明白，并不是每一次要求加薪都能够得到肯定答复。因此，靠理财来规划自己的收入，比要求老板涨薪更容易，同时收获也更多。王云和她老公就是靠着理财从平凡的月薪族变成了人人称羡的“薪贵族”。

王云和她老公两人每年工资差不多80000元，他们从结婚开始，就每年强制存下50000元。几年下来，两人在北京买了一套90平方米的房子，当时房价还没有现在那么高，4200元/平方米，房价378000元，付了首付108000元，剩下的27万元分15年还，每月付2000元。虽然两个人的支出多了2000元的房贷，但是他们仍然保持强制存钱的习惯，3年之后，又存下了120000元。这期间，他们也一直在模拟炒股，经过3年的模拟操作，他们也有了一些市场敏感度，于是把这些钱都投入股市，在2009年初回收290000元，一下子就还清了房贷，还买了一辆小车作为代步工具，他们的生活越过越红火。

一对收入不算高的夫妻工作几年，靠着有效率地理财，在北京住上了自己的房子，还买了小车，而且还没有高额欠款，这都是他们自己理财理出来的。

大家都知道，现在通货膨胀速度高涨，如果不做任何投资，到2015年，100万元也就只相当于目前78万元左右的购买水平，如果一家三口要生活，还有教育费用等，就算薪水涨得快，可能也根本不够几年花的，更不用说随时可能产生应急支出。靠涨薪，还不如靠自己的理财来得实在。

即使每个月收入微薄，只要能够合理规划，同样能聚沙成塔。理财不是一蹴而就的，它是一个循序渐进和积少成多的过程。

不理财，你的生活压力会越来越大

这个时代，工资是靠不住的，如果我们还在对一笔不菲的年薪津津乐道，那意味着我们未来的生活压力很可能会越来越大。因为只靠死工资支撑自己的生活，我们就掌握不了生活的主动权。很多时候，我们所在单位效益如何，就是我们过上好日子的决定性因素；如果单位不景气，或在某一段时期效益不好，我们的生活就会很艰难。

而且，随着年龄的增长，我们会成为上有老下有小的“夹心一族”，这个时候，压在工薪族身上的担子就更加沉重，若还是每月盼着薪水过日子，恐怕生活会比较艰难，经不起一点意外。正因如此，如果现在不理财，我们的生活压力就会随着我们年龄的增长不断加大。

首先，我们不可能租300元/月的房子过一辈子，在我们每个人心中，“家”还是占据了非常大的分量，而在多数中国人眼中，“家”最重要的标志就是有一套自己的房子。如今，房价不断上涨，上涨幅度远远超过了我们收入增长的幅度。根据统计，工薪阶层如果靠薪资买房子，至少需要不吃不喝20年，才能筹备出购买房子的资金。但大多数人不可能一下子备齐买房子的全部资金，如果购房的时候只准备了10%的自备款，加上每月支付的贷款利息，工薪族将背上沉重的财务负担。如果工薪族更换工作或固定收入中断，将面临很严重的资金短缺。

其次，工薪族生活压力的主要来源除了高昂的房价，还有一个是生儿育女——除非我们当丁克一族。按照中国传统的传宗接代的观念，恐怕我们大多逃不过父母那一辈渴望下一代出生的“高压政策”。而在有了孩子之后，我们就需要考虑孩子的教育问题，眼下教育费用飙升，供养孩子压力明显增大。

面对供养孩子上学的问题，如果没有一定的积蓄，工薪族的压力就会更大。即使有积蓄，如果没有合理的理财，孩子的教育费用也可能让工薪族掏光老本。学费、杂费、择校费、赞助费、补课费，各种名目繁杂的费用，导致教育成本明显提高，即使是才上幼儿园的孩子，每年也需要几千甚至上万元的费用，对于普通工薪族来说，确实是一项很大的支出。

而孩子一旦开始上学，费用只会越来越多，直到孩子大学毕业，这项“任务”才算结束。而且近年来大学学费不断高涨，很多工薪阶层的父母纷纷大喊吃不消。如果我们现在不理财，赚多少花多少，没有提前准备，恐怕到时候更是会吃不消了。

王世贞在孩子出生之后就开始进行孩子的教育经费储蓄，但是，现在孩子才刚刚4岁，才上幼儿园而已，她就已经觉得承受不了了。自从孩子进入幼儿园之后，他想要的东西、想做的事情陡然多了很多。例如某一天，她的孩子放学回来还没来得及放下书包，就冲着她喊：“妈妈，我们班的真真从明天开始就要学钢琴了，我也想学，妈妈给我买钢琴好不好？好不好嘛？”“哟，我家宝贝想学钢琴了？那等你爸爸回来以后，妈妈再跟他商量商量好不好？”“妈妈，上一次你也是这么说的，结果还不是没有买给我。这次你可不能再骗我了哦。”

孩子到了幼儿园，看到小朋友干什么，自己也想做，自然而然回家跟大人要。“少年不识愁滋味”，孩子们哪懂得家里的经济状况允不允许他们干那些事，只是因为喜欢就提要求。而作为妈妈的王世贞，难免会宠着自己的孩子，只要不是做坏事，任何事情都愿意顺从他的意愿。但从她拖延孩子买钢琴这件事上看，家里的经济是没法一下子实现孩子眼下这个要求的。王世贞从孩子一出生就已经为孩子上学经费做准备了，却忽略了孩子在学校学习以外的要求。

如今六七岁的孩子，哪一个不是除了上幼儿园、上小学之外，还兼报了美术学校、钢琴学校、学前指导班等，这表明孩子的教育费用并不仅仅局限于学校里的那些费用，毫不夸张地说，那真是一个无底洞。如果我们的工资一直原地踏步或者涨幅没有跟上孩子身上花费增长的幅度，那么我们工资实质上是在不断地缩水的。这更突显了理财的重要性。

当然，我们的生活不止买房和养孩子这两件事，方方面面都需要用到钱，如果我们不懂得理财，一直过着“月光”的生活，在不久的将来，我们就会被生活逼迫得很狼狈。为了我们的生活越来越轻松，我们从现在开始就要学习理财。

富翁是“理”出来的

很多工薪族总是感叹：“为什么有些人福气那么好，整天不工作也有那么多钱！我整天拼死拼活，赚的都不够人家的零头！”其实，我们没有必要羡慕那些有钱人，富翁都是“理”出来的，只要我们学会理财，我们也会在将来的某一天成为自己所羡慕的那些人。

如果我们仔细观察那些公认的富豪，就不难看出他们对于理财的重视。

世界首富比尔·盖茨，他的财富不仅仅源于微软为他创造的财富，更源于理财。他懂得财富不是仅靠自己用劳力去拼回来的，更需要好好打“理”。他为此聘请了一名“金管家”，在他的财富超过4亿美元时，年仅33岁的劳森成为他的投资经理。在劳森的打理下，微软股份所建立的两个基金的业绩名列前茅，从而为比尔·盖茨积累了更多的财富。

也许有人会说，比尔·盖茨的家境本来就好，父亲是著名的律师，母亲是银行系统董事，出生在这样的家庭，他即使不理财同样能够成为富翁。我们就假设他的父母会给他很大一笔资金好了，如果比尔·盖茨没有理财的观念，这笔大额的资金很快会被他消耗光，他又怎么能成为世界首富。

美国有一份研究资料表明，很大一部分彩票中奖者在5年之内就会把赢来的钱全部花光，在1999年300个中奖的百万富翁中，居然有60个人当年就出现财务危机，其他很多中奖者也陆续出现财务困难。

从资料中我们不难看出，不理财，财富消散的速度是多么快，中奖上百万，却在不到一年的时间里就出现了财务危机！从中我们可以更加明确，那些有名的富翁往往是通过理财来保护他们的财产，否则他们没法维持富翁的地位。

其实，富翁们同样经历了从无到有、一点一点积累财富的过程，我们不能只看见富翁手里的钱、富翁的地位和高端的消费，当富翁还不是富翁时，当他们在学理财时，可能我们

在躺着睡觉，他们限制自己的消费，强迫自己存钱投资时，我们可能在享受消费购物的乐趣。日积月累，他们从不富有变得富有，而我们依然过着拮据的生活，等着工资，看着物价，盼着涨薪……可以说，什么因结什么果，我们现在的生活方式就决定了以后我们的经济状况。

我们不需要羡慕富翁，因为我们也有机会成为富翁，就看我们自己能不能抓住这个机会。天上没有掉馅饼的事，被彩票砸中的好运不是每个人都有的，而学习理财却是每个人都能够身体力行的，我们何不把握这次机会，让自己晋升富翁一族？

理财的根本意义在于生活的幸福

财富是幸福生活的基础之一，合理理财才能使财富快速增长，但是很多人在进行理财的时候，会进入这样一个误区，认为累积金钱是理财的终极目标。其实不是，理财的根本意义在于生活的幸福。

举个例子来说，一位40岁的离婚女性，她有一间店面出租，每月收入2000元，目前有100万元存款，有两个孩子要抚养，她的目标是送两个孩子出国念书，并且让自己的老年生活有保障。就这位女士目前的资产看，达到这两个目标比较困难。但是，如果对这些资产进行合理投资的话，她就可以实现自己的目标，过上想过的生活。假设她只是为了不断地累积金钱进行理财，她就会舍不得送两个孩子出国念书，因为这样会消耗掉她理财累积下来的金钱。生活的幸福有时候离不开金钱的支撑，理财正是为了提供这种支撑，最终促成生活的幸福。我们在理财的时候，一定要记得自己理财的最终目标——让自己生活得更加幸福，而不仅仅是为了累积金钱。

如今已有越来越多的工薪族明白了理财对自己生活幸福的重要性，也开始着手进行理财，但在这个过程中，很多人忽略了自己进行理财最初的意义和目的，一味地奔波于财富之中，却没有时间、没有精力累积幸福。他们忘记了自己的生活，只记得不停地累积金钱，这是舍本逐末了。

有的人是为了生活的自由而开始理财，但在真正理财之后，被累积金钱带来的巨大成就感所蒙蔽，不知不觉之中就偏离自己理财的初衷，处处限制自己的生活，以期节省更多的金钱，反而让自己的生活变得更不自由了；也有的人进行理财是希望自己能有钱之后会有更多的人喜欢自己，但是真正理财之后，越来越钟爱金钱，也就理所当然地认为周围的人和自己一样热爱金钱，对每一个试图接近其的人都满心防备，结果让自己的人际关系变得更加糟糕……这都背离了理财的本意，让自己的生活变得更加不幸福。如果因为理财而让自己的生活更加痛苦，我们又何必理财呢？我们要时刻提醒自己，累积金钱只是手段，幸福的生活才是我们一生的终极追求。

理查德·布兰森被称为全世界最性感的商人，他所缔造的“维珍帝国”已经成为世界最著名的公司之一，是英国最大的民营企业，拥有的产业多达224项，从婚纱、化妆品到航空和铁路，从娱乐行业到电子产业，总资产超过70亿美元，个人资产约为26亿美元。

世人的称颂并没有让理查德·布兰森陷入金钱的陷阱，他并不会为了金钱拼命地压榨自己，把自己奉献给金钱，他仍然懂得享受生活的乐趣。1979年，理查德·布兰森花了30万英镑把内克岛买下来，内克岛西临湛蓝的加勒比海，西印度洋的信风迎面吹来，他在小岛上建了一幢有10间卧室的房子，盖了一座淡水处理厂和一座发电厂。内克岛成了上流社会梦想中的伊甸园，黛安娜、威尔士王子、斯皮尔伯格、梅尔·吉布森、尼可·基德曼等，都成了这里的座上宾。为此他曾诙谐地说：“请一大帮的朋友过来度假也许是我所做过的最为奢侈的事情，幸运的是，我拥有自己的航空公司。”正是在这梦幻一般的岛屿上，回想起自己梦幻一般的经历，布兰森不禁发出感慨：“有时候一觉醒来，我感觉真的就像刚做了一场不可思议的梦一样，梦到的就是我的生活。”

购买一个小岛要花多少钱？请那么多的人过去度假又要花多少钱？如果理查德·布兰森掉进了钱窟窿眼里的话，他是不会舍得这些钱的，但是他始终明白，金钱的积累就是为了让

自己幸福地生活，所以，他把自己的钱用来实现自己梦想中的生活。

从理查德·布兰森的身上，我们也能够明白：进行理财的人中，能真正累积幸福的人都拥有平衡的生活状态。理财是他们生活的一部分，但绝不是大部分。他们的生活内涵丰富，朋友关系融洽，家庭美满，工作有成就。他们可以照顾到生活的方方面面，不把重心偏重到任何一边，所以说，理财只是生活的一部分，我们不要把理财当成自己生活的全部，不要让自己陷入了金钱的圈套。

理财要求我们发挥自己的聪明才智，对手中的资金做出最明智的安排和运用，使金钱产生最高的利用效率，让我们能够最大限度地享受生活的乐趣，收获最大限度的幸福感受。

你理财，未必就是正确理财

我们一生能积累多少钱，不取决于我们赚了多少钱，而取决于我们有没有理财，又是如何理财。有些工薪族说自己也有理财，恨不得把一分钱掰成两分花，但是自己的财务状况不见好转。

王倩夫妇都在私企工作，两个人月收入共约 1.6 万元，另有存款 26 万元。2000 年，他们计划购买一套 90 万元的住宅，若首付 30 万元，贷款 60 万元，10 年还清，月还款约 6500 元。当年正值股市红火，加上朋友们总教育他们要进行理财，于是，他们就想先从投资股票开始理财，也可以把房贷首付的缺口“挣出来”。

由于对股市不了解，王倩他们买了不少证券类报纸进行“学习”，并据此交易。开始时谨小慎微，半仓操作，一个月后倒也初战告捷，遂全仓出击。前三个月，果然挣出首付缺口，便又追加 4 万元投资，打算扩大战果。但在历经三个月只赚指数不赚钱的煎熬下，股价掉头直下，不仅盈利泥牛入海，还亏损 1 万元。此时，房价却节节攀升，两个人的买房梦就此破碎了。

从王倩夫妇的经历中我们可以学到一点：我们也许正在理财，但不代表着我们的理财就是正确的，我们进行理财也并不意味着我们就能够变得富有。像王倩他们，虽然在理财，但是他们缺乏正确理财的观念。他们原本是为了赚到买房子首付款缺口而进行股票投资的，经过三个月的打理，他们已经赚到了房子首付款的缺口。但这个时候，他们没有及时撤退，拿着赚到的钱去买房子，反而沉醉于财富的短期增长，在并未充分了解财务状况与风险承受能力的前提下，盲目投入股市，最终得不偿失。要知道，理财是为生活规划提供财务保障，而非追求短期收益最大化。

如果我们没能进行正确的理财，财务状况怎么会好转呢？近几年理财市场不断发展，理财队伍不断壮大，但市场上的风浪并非人人都承受得起的。在打理资产时，总有人不得要领，财越理越少。说到底，理不理财不是我们改变生活状况的关键，能不能正确理财才是最重要的。

那么，怎样理财才是正确理财呢？首先，我们应当树立正确的理财观念，增强理财意识和风险防范意识。其次，是通过合理的方式获得更多的财富。其实，理财并不简简单单地等同于投资。理财是人生的一种合理、科学的规划，包括职业规划、子女规划、投资规划、资产规划、保障规划等，是对自己和家庭所有的财富进行的一种科学、有计划的管理与安排，我们不但要学会赚钱，还要学会花钱和省钱的本领。

当然，在理财过程中，我们难免会接触到投资，但如果我们不是投资专家，又没有很多精力去钻研，我们就会发现自己的投资总是很失败。其实，我们原本也不必非得进行像股票那样需要精心打理的投资，实在没有时间和精力，而且又什么都不懂的话，为了资金的安全，我们是可以利用银行储蓄进行理财的。

美国曾经有人做过一个调查，结果吃惊地发现美国的百万富翁约占全国人口的 10% 以上，而其中约有 60% 都是自主经营的个体生意人。他们从事的都是极其普通的工作，如做焊工、开干洗店，等等。在这些富翁中，又有 80% 的人都是靠自己的积累发家的。此外，他们生活俭朴，没有一丝奢华的迹象，甚至每天与他们相处的邻居都不知道他们已经是百万

富翁了。

从中我们可以体会到，理财就在我们的生活中，它是金钱不断累积的过程。如果我们跟他们一样，生活简朴，坚持累积自己的财富，即使不进行金融投资，也能够成为富翁。

如果是抱有今年投资 10 万元，明年就一定会收获 20 万元之类想法的人，在投资的时候往往会为了追求更高的报酬率而忽视背后隐藏的高风险。事实上，理财不当而带来资产缩水的人并不在少数。

记住，真正意义上的理财不是所谓的省吃俭用、勤俭持家，也不完全等同于风险投资、投资回报，更不是单纯地指发财、博彩。理财，是通过对资产、负债的合理安排，以及对经济手段和金融工具的合理运用，来达到预期经济目标和生活目标，它更强调对于风险的承受、把握和规避。我们现在需要停下来，看看自己是不是在正确地理财，不要再天真地认为只要理财就能够发财了。

第三章

这些念头会让你打工一辈子

钱太难赚，高不可攀

随便在大街上找来 10 个、100 个或 1000 个人问：“你觉得赚钱难吗？”90% 甚至 99% 的人都会说：“难！”在很多人眼中，钱太难赚，高不可攀。我们工薪族虽然每个月都会有收入，但是，大部分的工薪族对自己的工资都不满意，自己拼死拼活，只能够赚到一点维持基本生活的费用，所以，很多人就会发出这样的感慨：“生，容易；活，容易；生活，不容易。”以此表达钱的不好赚。

其实钱就是钱，没有那么高不可攀，随处可见，随处可赚。正如犹太人所信奉的财富经典《塔木德》中所说的那样：“钱是货币，是一个人拥有的物质财富多少的标志，它本身不存在贵贱问题。”我们不要总是觉得钱太难赚，如果一直持有这样的念头，会让我们一辈子都不得不靠打工来维持生活。

如果自己首先认定钱是天山的雪莲，高不可攀，我们就会放弃得到钱的欲望，就没有动力去想赚钱的方法。富人从不认为钱要赚得多清高，相反，在他们看来，做苦力也好，做白领也好，做老板也好，钱在谁的口袋里都是钱，不会因为钱在扛水泥的人的口袋中就变得低贱。而且，那些白手起家的富翁很多人都是从社会最底层的工作做起的，最后不也一样赚得盆满钵满？

巴菲特从小时候起就满肚子都是挣钱的想法，五岁时就在家门口摆地摊兜售口香糖。稍大后他带领小伙伴到球场捡人们用过的高尔夫球，然后转手倒卖，生意颇为红火。上中学时，除利用课余时间做报童外，他还与伙伴合伙将弹子球游戏机出租给理发店老板，挣取外快。

巴菲特五岁就摆地摊，还做过报童，只要能够赚到钱的工作他都做。他买股票也从来没有喊过股票赚钱有多难，只是不停地研究，寻找其中赚钱的机会。其实，钱不是难赚，而是我们总是仰望高处看似华丽的钱，而不愿低头看看低处的钱。

我们不能把钱看得过高，却也不能把钱看得过低，看得过高便失去了追求攀登的信心，看得过低便失去了放下身姿去取的勇气。只有只把钱当成钱，不当成别的，才能真正地拥有钱，排除赚钱路上的一切障碍。其实，只要我们能够用心理财，就不会觉得钱太难赚，就不会觉得钱是高不可攀的了。

1995 年，张强听从朋友的建议，花了 18 万元在自己所在的市区买了一套 72 平方米的房子。1997 年，搭上单位分房的末班车，他又幸运地分到了另一套房子。2000 年之后，他所在的城市楼市持续升温，2001 年，张强将 72 平方米的房子挂牌出售，以 33 万元成交，获利 15 万元。

张强就这样不经意间赚到了 15 万元，虽然之间经历了 6 年的时间，但是这 6 年的时间里张强没有投入任何的精力在其中，可以说，这 15 万赚得非常轻松。像张强这样投资房产就是一种理财的方式，从中我们也可以知道，只要我们能够正确理财，也可以轻轻松松赚到金钱。

当然，理财不可能让我们一夜暴富，或者是在极短的时间里就让我们从一无所有的穷小

子变成腰缠万贯的有钱人。理财也是从点滴不断地累积起来的，我们无须把钱看得太过于复杂，也不要认为思考赚钱的方法就是财迷心窍，因为钱就是钱。如果能够这样想，那么我们的心态将趋于平和。以平和之心去赚钱，那么，赚钱也不再是心头难事了。

不要让“钱太难赚，高不可攀”这样荒唐的念头裹挟住自己，工薪族往往把钱看得太重，其实钱就是钱，没有大小之分，我们的工资虽然是少，但那也是钱，只要我们能够科学地理财，累积那些点滴的财富，有一天我们也能够成为拥有那些华丽丽的大钱的富翁。

俗话说，“时间就是金钱”，理财最强大的武器就是时间，通过时间来为财富增值。哪怕一个月拿出500元做投资，年收益8%，经过复利的循环，则20年后，回报我们的将是35万元。并非那点工资理不了财，而是我们没有去想如何利用我们的工资理财，只要有理财的想法和行动，月入1000元同样可以理。我们不要再让这个不正确的念头阻住我们攫取财富的脚步，重视小钱，及早理财，让自己早日享受到富足美满的生活。

我不是理财那块料

由于大家对理财的认识有偏颇，在大多数人的印象里，要想理财成功，就需要非常专业的理财学问，这就让那些从事的工作跟金融、财务没有什么关系的人对自己的理财能力缺乏信心，觉得理财是一项很复杂的工程，觉得自己不是理财那块料。为什么会有这样的念头呢？

这跟有些人的工作和学习偏好有关，有的人上学的时候读的就是文科，工作之后，也没有涉及数字分析的工作任务，他们自然对数字一点都不敏感。而在很多工薪族的眼里，理财就是要跟一大堆的数字打交道，所以他们不相信自己的能力，进而对理财持保守的态度。

其实，理财并没有那么困难，只要肯多花一些心思，树立起理财的信心，我们还是可以在理财领域表现得很好。因为虽然理财需要一定的技巧，但更需要正确的观念、时间和耐心。只要具有这三方面的条件，我们就能够理财。

张奶奶、何奶奶、李奶奶和罗奶奶是住在一个院子里的，她们四个人总是喜欢凑到一块玩。以前常常搓麻将打发时间，可搓麻将总是有输赢，有输赢就会有争端，四个人时不时就会发生一些小摩擦。直到有一天，跟她们住同院的小刘提议她们理财之后，她们才又回归之前和睦的氛围。

小刘是在银行当理财经理的，那天她下班，刚进小院门口就听到四位奶奶在嚷嚷，于是过去“维和”：“奶奶，又为那几块钱来争啊？其实打麻将来玩钱，有害无益，坏处又多！还伤了老姊妹之间的和气，费神费力不值得！还不如学学理财的事。”这下奶奶们不干了，张奶奶说：“咱没学过经济能懂啥？”何奶奶讲：“俺也想明白明白理财的理，但不知从哪儿下手从哪儿摸啊！”李奶奶道：“早就听说理财好了能赚钱！”罗奶奶言：“理财有赚也有赔，事事需要多琢磨！”小刘一听，奶奶们已经上了理财这条道了，于是赶紧说：“各位奶奶有文化，学习理财的办法实在多，看资料、听讲座，向明白人取取经，与能人切磋再切磋，这些都是方法。”奶奶们也觉得是个道理。

从那之后，小刘再也看不到奶奶们玩麻将了，她们总是在一起讨论理财的事。没过几天，她们把小刘拉过去，让她教她们看大盘。小刘告诉她们红的表明股值已上升，绿的自然下落，并介绍了一些股票、基金的风险和战略的知识。奶奶们边学边用，这不，一年过去，老姊妹四人个个有收获。张奶奶和李奶奶的基金翻了番，何奶奶和罗奶奶的收成也不错！现在，何奶奶常常这样教育别人：“想当初，我理财也是什么都不懂，把买‘基’误认为是买‘小鸡’，还纳闷为什么不说买‘大鹅’！现在我不也能教别人理财了么！”

四位奶奶一开始对理财什么都不懂，只知道搓麻将玩乐。后来经小刘指点，她们一起理财，四个人都收获不小，现在她们都已经晋级为“理财教练”了。既然四位奶奶都能够从零开始，为什么我们这些年轻的人就不行呢？

理财是需要一些知识，但这些知识的获得并不难，只要我们想要理财，拥有正确的理财观念，用点心思，花点时间，我们一样能够走上理财的道路。

有些工薪阶层常常选择储蓄和保险作为自己的投资工具，虽然资金的安全得到了较好的

保障，却忽略了通货膨胀这一无形的杀手，不仅利息可能被吃掉，长久下来，本金可能都难保。而有些更加过分，工资发到卡里就不管了，需要的时候再从卡里取出来，这样对理财不闻不问就是对自己财富的不负责任，与其看着自己的存款资产在银行缩水贬值，不如尝试着自己理财，从不懂到懂，成为理财高手。

谁天生就是会理财的？只要去学习就会，什么时候学都不晚。今年我们 20 岁，假设我们花了 4 年的时间去了解理财知识，到 24 岁我们可能就学会了理财；而如果我们不去学习，我们到 24 岁时可能就还在抱怨不懂理财。其实，不懂不会不是理由，不要为自己找借口。从现在开始，马上行动。

想赚点钱都很困难，哪有余力理财

对于理财，很大一部分工薪族会觉得：想赚点钱都很困难，哪有余力理财？的确，大部分工薪族上班赚钱一点都不容易。有句歌词是这样的：“工作是容易的，赚钱是困难的。”想必每个工薪族都对此深有感触。每一个工薪族都为着一份酬劳而工作，每个单位、每个人都在为着自己的利益而绞尽脑汁，谁又会让谁赚到便宜呢？所以，对于那些认为想赚点钱都很困难，没有余力理财的人我们也表示理解。但是，如果一直持有这样的想法，我们就会一辈子都活在这种为了一点酬劳而奉献自己所有，而自己的日子却过得比青菜还清淡的艰难日子里了。

其实钱越不容易赚，越觉得没有余力理财就越应该理财。我们现在上班赚钱，都是靠人在赚，而一个人的精力是有限的，仅靠自己那有限的精力赚的钱当然也是有限的；而如果学会理财，就是靠钱来赚钱，即使我们睡觉了，或者出去度假，钱还是在帮我们赚钱，它可以不断地帮我们生钱。如果觉得依靠自己的劳力赚到的钱实在少得可怜，我们就更应该学会理财。

理财并不需要特别耗费多少精力，只是作为自己的一种生活状态存在就行，跟“自己赚钱困难，没有余力干别的事”这样的状态并不会产生冲突。比如，我们在平时生活中注意不轻易浪费自己辛苦赚来的钱，尽量节省好不容易拿到手的钱，这样的生活方式就是理财的一方面。如果我们还能够在每个月工资打进卡的时候立马把自己收入的 1/3 办理一笔定存，或者固定每个月办理 1000 元的定存，日积月累，过一段时间我们也可以有一大笔积蓄，而且这个做法并不需要我们每个月都抽出时间去办理，只要在工资卡银行办理一个约定转款就可以。也就是说，只要我们在百忙之中抽出一点时间去银行办理这项业务，之后我们不用再花时间，银行照样会帮我们办理定存。或者开一个网银，这样只需要我们花两三分钟足不出户就可以办理这样的定存操作。可以说，只要我们想理财，我们就可以理财，不管我们的工作多么辛苦，我们都可以轻轻松松地进行理财。

2011 年易方达基金公司调查发现，基金和股票的高收益者大多数是一直持基不动的“懒人”，累计收益率在 100%~300% 的客户，多数持仓时间在 3 年以上。在这一次调查中发现，在 2001~2011 年期间，在 10 万个获得 400% 以上收益的个人投资者当中，一个共同的特征就是持有基金的时间普遍较长，多数累计收益率超过 500% 的客户，累计持仓时间在 6 年以上，累计收益率在 100%~300% 的客户，多数累计持仓时间在 3 年以上。而那些自以为能够战胜市场，在波段操作中实现完美的“高抛低吸”的投资者数量却不多。

从这份资料我们可以看到，理财并不需要我们耗费多少精力，选定一只基金或股票，持仓 3 年甚至 6 年以上，最终往往就有很好的收益。谁说理财就一定要紧盯市场？谁说理财就一定要拼命厮杀？如果我们实在没有多余的精力，大可以采取懒人的理财方式。

我们可以到银行或通过网上银行，协议每个月投资特定的金额认购基金。只要和银行签订协议，在每月固定的某天，银行会自动从协议指定的账户扣除约定资金到基金账户，操作简单方便，不需要每月跑银行，也不需要我们花费很多的时间和精力去分析自己所投基金的业绩，只需要一次签约，再等着到期赎回就好了。

当然，这种方式也不是随随便便就能够有成效的，它还是需要预先做好规划，比如上面的例子当中，选择哪一只基金就需要一定的考虑。没有计划的投资，会让自己的资金处于

更加无序的状态。根据自己的实际情况、未来预期收益，制订一个理财规划，并依此来购买股票型基金、货币基金、银行理财产品等，并做到长中短期相辅相成，这样即使不操心也能受益丰厚。

懒人理财法并非不理财，而是不需要花费太多心思打理财务，这对于那些疲于应付工作、没有余力进行理财的人再适合不过了。选择一些投资方式固定、风险较小的理财品种，即使平时没有时间经常打理，长期持有也能得到理想的收益。不要再因为自己工作紧张，没有多余的精力就不理财了，这只是我们的一个借口，并不构成不能理财的实质因素。

收入相对不稳定，没办法投资理财

在当今社会，对于我们这一代的年轻人来说，想找到父辈那样所谓的“铁饭碗”、“福利好”、“工作稳定”的好工作已经是一件非常不容易的事情，我们一走上工作岗位就处于激烈竞争的环境中，稍不留神就会失掉工作。而且现在很多公司都是按照员工的工作业绩来发放工资，这样我们每个月的工资难免就会有起伏。而这些状况却被有些人拿来当成自己不理财的借口。他们觉得自己目前收入相对不稳定，没办法投资理财。其实不然，这种情况下同样也能投资理财。

就理财方式而言，一千万有一千万的投资方法，一千元也有一千元的理财方式。对于绝大多数工薪阶层而言，我们的理财之路可以从储蓄开始，无论收入多少，每月都将收入的10%存入银行，而且保持“不动用、只进不出”的情况，如此我们就能够为聚敛财富打下一个初级的基础。

例如我们每月薪水中有500元的闲散资金，我们就可以在银行开立一个零存整取账户，即使不计算利息，20年后我们就已经拥有12万元的积蓄。由此可见，“滴水成河、聚沙成塔”的力量不容忽视。有人说，我们也明白这个道理，但是我们的收入不稳定，有些时候有500元的闲散资金，有些时候又没有，甚至没有收入，根本就不能进行这样的积累任务。其实这是一个例子而已，不一定要500元，即使每天我们只能省下1元，一年就有365元，20年的时间我们就能够省下7300元。这种积累的关键不在于我们一次能够省下多少钱，只要我们有这个意识，多就多存，少就少积，日积月累，一样能够拥有一笔不小的存款，至少不用当“月光”一族。

换另一个角度来说，我们的收入相对不稳定，说明我们的生活本身就存在一定的风险。一旦某段时间收入中断，生活就会陷入困境，生活质量时高时低，没有保障。这种不稳定的状况本身就是一种风险。如果我们想保持稳定的生活，就必须居安思危，及早作出投资、理财的安排。趁还有收入时，或加大储蓄，或购买债券，或投资于兑现性较强的项目，扩大投资渠道，这样才能逐渐稳固经济基础，增强抗风险的能力，让自己不至于沦为真正的穷人。收入相对不稳定不是不能理财的原因，而是必须理财的现实背景，只有通过理财，才能够改善收入不稳定带来的不稳定的生活状况。

叶雨仙已经28岁了，在一家私营企业做业务，她的老公30岁，也是业务员。由于他们两人的工资都是绩效制，做多得多，做少工资也就少，所以他们俩的收入很不稳定。他们觉得收入不稳定，根本没法理财，也就不费那个心思，结果日子过得一塌糊涂，时而很潇洒，时而又得缩衣节食。后来，看到其他朋友生活逐渐好起来，就向朋友们讨教，在朋友们的指导下，他们也开始了理财。

进行理财之后，通过统计，他们发现二人的年收入大概是10万左右，于是打算把一年的生活开销控制在5万左右，每个月再办理定存等。就这样，经过一年多的理财，他们拥有了4.2万元的定期存款，现金和活期存款6000元的资产。

从他们的身上我们可以看到，收入相对不稳定，不是理财的障碍，对理财会产生阻碍作用的是我们自己的观念。叶雨仙他们的收入状况一直没有改变，但是他们的生活观念发生了变化。一开始，他们没有理财的观念，赚多少花多少，生活的质量也就随着工资的不同而上下起伏。后来，经朋友的启发，他们有了理财的意识，开始规划生活，没有了之前那种“荣枯交替”的状况，过了一年的时间，他们还拥有了差不多5万元的存款。

所以，收入状况并不是我们理不理财的决定因素，起关键作用的还是我们有没有树立理财的观念。即使收入相对不稳定，只要我们懂得充分运用，随着时间的推移，自然会显示出其惊人的效果。

为了自己的生活不受收入的控制，我们要从现在开始理财，别再拿收入不稳定当借口，我们每一个人都可以理财，这是我们人生中最不该逃的一课。

我很忙，没有时间理财

一般来说，大部分工薪族的法定工作时间都是朝九晚五，但真正能够按照这个时间上下班的人并不多，没有一个没加过班的工薪族，甚至有些连节假日都赔在工作里面。于是工薪族当中常常发出这样的声音：“哎呀，我真的太忙了，实在是没有时间理财”，“心里有时也想去理理财，但是没有时间啊”。王晓辉就是这样的一个人。

王晓辉大学毕业之后就进了一家外企，从一名普通职员做起，到现在成为公司的财务经理，工资单上的月薪达到了五位数。他的太太在一家以工作繁忙和薪水高出名的会计师事务所工作，她的年收入大概有20万。

由于工作原因，他们整天接触到的就是钱和数字，就是如何使财富增值，但是，他们一直都没有对自己的财产进行理财。用他们的话来说就是：“我们实在太忙，根本抽不出时间来理财。”他的太太工作很辛苦，偶尔一次逛街也匆匆忙忙的，出去一次就要买下很多的衣服，因为下次再逛就不知道是什么时候了。王晓辉说：“一个连逛街都没时间的女人，她对于房产、外汇、股票、基金什么的投资肯定就更不会感兴趣了。我对这些倒是很有心得，因为公司投资这部分是由我负责的。可打理财富需要时间，我更愿意用这些时间补充我的睡眠。”所以他们的工资经常就是那么在工资卡里放着，当初他们买车，就是看看卡上的钱够了，就取出来去买车；平时发的现金，就往家里一扔作罢。

王晓辉说：“有多少付出就有多少回报。公司发给我们比社会平均水平要高的薪水，肯定就要占用我们更多的时间，而工作压力也就会更大。”他说他和太太已经成了只会工作的机器，没时间享受生活，没时间寻找快乐，“就像开足了马力的汽车”，是习惯，更是惯性，让他们无法停下来，生活状态很难改变。

对于王晓辉的经历，同样身为工薪族的我们都很熟悉，我们很多人最初也是这样拼工作、拼业绩拼过来的，很多人连周六周日都会去公司加班赶业绩。这是众多工薪族生活的真实写照，只不过王晓辉夫妇的工资很高，工作一两年他们就可以买一辆车，只要他们不停止工作，即使不理财他们的生活也不会出现什么大问题。可问题是，如果出了什么意外事件，或者两个人同时失业了，又或者忙得身体出了毛病，需要一大笔钱，他们家的生活多半就会陷入困境中。所以，不管工资有多高，工作有多忙，都要抽出时间来理财。

说真的，我们真有那么忙吗？堵车的路上，少聊天半小时一小时，学习的时间就有了，每天花一小时学习一下理财，了解一下理财资讯是很容易做到的。所以“我很忙，没有时间理财”只是一个借口，如果我们一直让这样的想法占据我们的脑海，我们就会觉得自己真的忙到没有一丁点时间来理财了，最终就可能要当一辈子的穷人。

忙，当然也是为了保持住自己的收入。对于我们工薪族来说，如果少了每个月的那点收入来支撑，我们的理财肯定会受到很大的局限，所以，在竞争激烈的社会状况下，忙本身并不是什么坏事。但如果没有生钱和护钱这两个理财环节，挣多少花多少，一辈子忙下来，我们仍然还是穷人一个，甚至还会让财富负增长，让自己的晚年不得不在凄惨悲凉的境地中度过。

其实，时间对每个人都是公平的，如果我们可以挤一挤，平时提高工作效率，减少加班，稍微占一点点休息时间，就可以学习理财，就可以进行理财。我们工薪族在平日乘车时或是晚上睡觉前，阅读一些与理财相关的书籍报刊，在网上浏览一些理财网站，掌握一些便利的理财工具，如一些金融业务只要开通了网上银行就可轻松办理网上基金买卖、炒股等。对闲散时间的有效利用和管理，就是工薪族获得财富的关键因素。

还是拿王晓辉他们家的情况来举例吧，王晓辉本身就是负责他们公司投资方面业务的，

在工作的时候就已经把市场行情摸得一清二楚了，他不需要另外辟出时间关注投资市场的心情，而且对于投资工具他应该也是轻车熟路，他只要在里面挑出一些适合他们夫妇的投资工具进行投资就行了。如果能够恰当地选择理财产品，那么我们根本不需要花费太多的时间在上面，不用流汗也能赚钱，这就是钱生钱。

事实上，挣钱和理财并不矛盾，不要以为废寝忘食地辛勤工作就一定会成功地积累财富，该忙的时候一定要忙，但我们还是需要抽一点时间来理理财的。

船到桥头自然直

工薪族当中很多人没有任何理财的规划，因为他们认为“船到桥头自然直”，只要自己有能力赚钱，就不用担心未来。不过，世事难料。有些人就是在人生的黄金阶段，痛失了亲人，同时还陷入负债与供养孩子的窘境。如果我们不能提前理财，当遇到同样事情的时候，我们真的能够“船到桥头自然直”吗？

李小军在大学时主修电脑程式设计，毕业后很快便找到一份上市公司的培训生工作。刚开始的时候，他每个月薪金为 5000 元，两年训练期满后，薪金调升至 8000 元。李小军的工作及经济环境都很稳定，而且与家人同住，无须负担租金开支。他每月的生活费只要 1500 元，但由于他喜欢在外吃饭和经常添置衣服，每月 8000 元的工资收入到月末便所剩无几。虽不至于出现赤字，但每逢月尾就会落入现金紧张的境况。虽然这样的生活并不理想，李小军还是感到很满意。如果没有意外，他的生活在短期内不会出现什么问题，他还是能够继续过他无忧无虑的生活，然而，意外还是发生了……

他哥哥一家带着父母出去度假的路上出车祸了，哥哥嫂子在这次车祸中离开了人世，留下一对刚刚 8 岁的双胞胎，父母有幸活下来了，但是伤势比较严重，要在医院住院观察。家里人一直都秉持“船到桥头自然直”的理念过活，没有人买过保险，事故发生之后，家里的钱根本不够处理这件事，便朝亲戚朋友又借了点。这件事之后，李小军既要照顾在医院的父母，又要照顾那两个只有 8 岁的小侄子，自然就怠慢了工作。但是，没有哪家公司愿意养闲人，两个月后，李小军接到了公司的解雇信。在这最需要这份工作的時候，反而被开除，李小军想死的心都有……

李小军一家一直都信奉“船到桥头自然直”，从没有对未来的生活提前做一些安排，以至于在意外事故发生的时候耗尽了家产，李小军丢了工作不说，还陷入了负债与侄子成长负担的双重窘境之中。现实生活并不像他们一家所认为的那样：事到临头总有解决的方法。抱有“船到桥头自然直”的得过且过之心来应付自己的财富，是行不通的。

如果一直抱着这种走一步算一步的想法，很有可能导致我们在面临退休时，经济仍无法自立。对于理财如果总抱着得过且过的态度，总认为随着年纪的增长，财富也会逐渐成长，那么，终有一天，我们也会像李小军那样，事到临头，才惊觉理财的重要性，但是已经为时太晚了。

很多年轻的工薪族总认为理财是中年人的事，或有钱人的事，自己到了老年再理财也不迟。其实，理财致富与金钱的多寡关联性很小，而理财与时间长短之关联性却相当大。人到了中年面临退休，手中有点闲钱，才想到要为自己退休后的经济来源做准备，此时却为时已晚。原因是时间不够长，无法让小钱变大钱，因为那至少需要二三十年以上的時間。理财只经过十年的时间是不够的，非得有更长的时间，才有显著的效果。既然知道投资理财致富，需要投资在高报酬率的资产，并经过漫长时间的作用，那么我们应该知道，除了充实投资知识与技能外，更重要的就是即时的理财行动。理财活动应越早开始越好，并培养持之以恒、长期等待的耐心。

人人都说理财不容易，必须懂得掌握时机，还要具备财务知识。总之，要万事俱备才能开始理财，这样的理财才能成功。事实上不尽然，其实，许多平凡人都能够靠理财致富，理财与我们的学问、智慧、技术、预测能力无关，也和我们所下的功夫不相干。归根结底，完全看我们是否做到理财该做的事。做对的人不一定很有学问，做对的人也不一定懂得技术，他可能很平凡，却能致富，这就是投资理财的特色。

我们要从现在开始，马上开始理财！越早开始理财，便越早成功致富，越早改善我们的财务状况。投资理财开始得越早，收益越大，时间越充裕，所需投入的资金就越少，理财就会越轻松。可以说，年轻就是投资致富的本钱，越是年轻的人，越有资格做以小钱赚大钱的梦！

钱都是抠出来的

说到理财，很多工薪族认为钱都是抠出来的，他们总是想尽办法不花钱，杜绝一切社交活动，勒紧腰带过活，尽可能地将自己赚来的钱都攒起来。其实，这对理财是一种误解。节约只是理财的一个很小的方面，要想变成有钱人，仅靠抠是抠不出来的。

就拿大家都熟悉的葛朗台来说吧，在大家眼中，葛朗台是个一毛不拔的铁公鸡，也有很多人天真地以为葛朗台的财富就是他抠出来的。其实，如果仅仅靠抠，葛朗台不可能拥有别人无可比拟的财富，他的财富是从他的投资和生意中得来的。

葛朗台早年以箍酒桶为业，后来娶了一个富家女，在结婚当年，他就拿自己的钱款和妻子的陪嫁，凑成了2000金路易，用很便宜的价格买到了县里最好的葡萄园，和一座老修道院，几块分种地。靠着经营这些资产，他的生活逐渐好起来，后来他又承包了革命军的白葡萄酒，从中获利不少。还把本来要标卖的某个女修道院的上好的草原，弄到了手；买了阿尔邦的树林、弗鲁瓦丰田产，直到他去世以后，留下了1700万法郎的财产。

我们也可以看到，葛朗台并不总像大家想象中的那样是一毛不拔的铁公鸡，他在该出手投资的时候出手是非常大方的，像他的第一次投资，就把自己所有的钱都投进去了。

我们来看看，如果葛朗台没有投资，而只是节约支出，只是在生活中执行“抠”的行动，那么他的生活会是怎样呢？他结婚的时候，所有的资产和妻子的陪嫁凑起来才2000金路易，而他是在40岁结婚的，结婚之后又活了42年。没有更多的“进”，“出”的也少，那么，他的生活并没有产生什么重大的改变，所以，他的财产累积的速度应该也是差不多的，42年之后，他的财产应该只有4000金路易左右。但是他过世的时候，他的财产有1700万法郎。这么大的差距是因为什么呢？不是因为他抠，而是因为他懂得投资，懂得经营。所以，如果我们认为“钱是抠出来的”，就会让我们在理财的道路上走上歧路，让自己到头来白忙一场。

其实，让大家有这样的想法也是事出有因的，我们经常看到一些理财书上都说“富人的钱都是抠出来的”，各种媒体也会大肆宣传富人生活节俭的一面。就拿四川首富刘永好先生来说吧。

2000年12月初，某电视栏目邀请一些集团的领导人做一个节目，刘永好先生就在其中。主持人突然发现他们几个人脚上穿的鞋不一样。主持人问其中一个领导人：“请问您脚上穿的皮鞋是什么牌子，花多少钱买的？”那位领导告诉主持人：“我这是鳄鱼牌皮鞋，花8000多元钱买的。”主持人又转身问刘永好先生：“请问刘永好先生，你买的皮鞋是什么牌子的？花了多少钱？”刘永好先生笑笑：“我不知道这是什么牌子，我这是从鞋摊买下来的，花了100多块钱。”

从节目中，我们确实能够看到刘永好先生节俭的一面，但是我们不要天真地认为我们只要跟他一样只穿鞋摊上的鞋子就能够变成富人，只要像他们一样在生活中保持节俭就能够积累财富。只要我们上网搜索刘永好先生，他的财富来源就会清清楚楚地摆在我们的面前。如果没有创业，没有投资，他哪里来的四川首富的位置呢？我们不能把自己的工资都攒起来，企图靠生活中的节俭来让自己变成富人。

事实上，我们大部分人都出生在普通家庭，如果仅靠“抠”这条路来进行理财，我们的生活就不会发生什么改变，自己整天还是会为自己的一日三餐发愁，更谈不上个人发展了；但是如果能够正确地、科学地进行理财，懂得利用手中资金进行投资生财，那么我们的经济状况就能够渐渐好转。可以说，是否善于投资理财，对于缺钱的人来说，往往会导致截然不同的结果。

其实对于生活中缺钱的人我们可以大致分为两类：一类就是秉持“钱都是抠出来的”的观点，守着自己辛苦赚来的那点工资，安于现状，其结果自然是永远不会有钱；另一类是设法去理财、投资的人，其结果有两种：失败或成功。如果投资失败，就会雪上加霜，不过这也没有什么大不了的，反正都是没钱，只不过比以前更穷些罢了；而如果投资成功的话，就可以告别贫困的生活。按概率来讲，在投资结果中，成功的机会至少有一半，而不投资，其成功机会就为零。可见，投资理财总比不投资理财要好。

总之，仅仅在生活中抠是抠不出多少钱来的，抠只能作为我们理财中的一个小方面的操作，作为护住我们赚来的钱的操作，我们想要变成有钱人、摆脱打工仔的身份，就要学会用钱生钱，学会通过投资来理财。

努力工作是为了消费，而非投资

我们所有人努力工作赚钱都是同样一个目的，想过好日子，而且谁都希望自己的日子越过越好。这也就给一些人造成了一种错误观念，让他们觉得自己努力工作是为了消费，而非投资。他们把自己努力工作赚来的钱都用来改善生活，从不投资股票或者购买基金。在他们眼里，把钱拿去投资就等于打水漂，那是一种浪费金钱的行为。

其实这是非常错误的想法，不管赚多少钱，只要我们想要消费，永远都不会够我们花，而一旦我们把钱都花光了，我们就会变成穷光蛋一个，到老的时候，我们就没法生存，所以说把努力工作赚钱的目的归结为消费是错误的观念。

某个靠投资商铺获得数百万元投资回报的富翁如是说：“为了消费而去努力工作，这真的是一件很愚蠢的事情，要想成为富人，就要有为了‘投资’而努力工作的思想。”我们要树立一种努力工作是为了投资，而非消费的观念。要知道，一个人若想让自己的财富不断积累，就必须依靠资本的不断积累与运作。只有通过有效的投资，才能让自己身上有限的工资流动起来，从而在一定时期内积累起巨大的财富。对于工薪阶层来说，是否进行投资理财乃是造成人与人之间贫富差异的关键因素。越是没有钱的人越需要进行投资理财。

投资理财是每个人人生之中的大事，而在这场人生经营的过程中，越穷的人越需要积极地行动起来，通过不断的投资进行财富的积累，从而使自己的人生变得更加精彩。正如股神巴菲特曾经说的那样：“人的一生能够积累多少财富，并不完全取决于其能赚多少，而取决于一个人如何进行投资理财。”要知道，钱赚钱远远胜过人赚钱，只有学会让钱为自己效力，才能得到满意的结果。

有一家叔侄都开了公司，有心人士对他们的财富情况作了分析和研究，从中发现，叔叔属于慢热型投资者，而侄子则属于快热型投资者。那位叔叔的长子对他们两个人都非常了解，这位长子对研究人士说：“钱放进我爸的口袋就很难出来，但是放在堂弟的口袋就会很快消失。”原来，这位叔叔总是将赚到的钱存到银行里，而那位侄子总是把钱拿出来放在投资上。结果是：侄子的资产远远高于他的叔叔，处于遥遥领先的地位。

叔侄二人，叔叔把赚来的钱都存起来了，而侄子把赚来的钱大部分都用于投资，结果，侄子的资产远远超出叔叔的资产。从中可以看到，我们把自己辛苦赚来的钱都存起来，以这样的方式来积累财富的速度远远赶不上投资积累财富的速度，若还要用来消费，怎么可能积累起丰厚的财富呢？所以，如果我们想在有朝一日成为富翁的话，那么我们努力工作就不能仅仅是为了消费，更要学会用赚来的钱去投资。

只有学会投资，我们才可以让自己的资金不断流动，从而将其转化为自己的资本，我们可以选择自己比较熟悉的一些资本运作手段，借以让这些资金为自己带来更多的财富，养成把自己的工资看成是一种资金的习惯。如果运用资金的观点来看待自己手中的金钱，则开启了理财的第一步，这是非常关键的一步。这样可以让人们认识到金钱的流动性，之后，人们才懂得如何将手中的资金转变成资本。

无可否认的是，投资固然存在着诸多风险，但投资也可以为人们带来比较高的回报。当自己的投资发挥实效时，我们的财富便会不断升值。不要再认为自己努力工作就是为了消费，要把自己的工资当成资金，学会科学地投资，要知道多一分投资，才能多一分收获。

第四章

退休后，你拿什么养活自己

生存究竟需要多少钱

根据世界银行的官方统计，1960年，中国人均预期寿命仅为43.46岁。经历半个世纪，到2010年，人均预期寿命已悄然增长至73.5岁。卫生部部长表示，到2020年，中国人的平均期望寿命有望达到77岁，达到中等发达国家的水平。

随着社会的不断进步，人们生活水平的不断提高，以及医疗技术的不断完善，我们的寿命越来越长，这对我们来说，是一个好消息，但从另一个角度来说，这又是一个坏消息。寿命的延长意味着我们的生活支出也将相应地增多，何况物价还在不断地上涨，我们的生活成本会越来越来高。

据媒体报道，2012年上半年，某省鲜菜价格同比上涨17.2%，全省城镇居民人均鲜菜消费支出为209.59元，比2011年同期增加9.30元，增长4.64%。扣除鲜菜价格变化因素后，实际消费金额比2011年同期降低了10.72%。鲜菜价格上涨使城镇居民人均多支出30.77元，平均每人每月多支出5.13元，也就是说一个三口之家，购买等量的鲜菜2012年比2011年一个月要多支出15.39元。而且，2012年受各种因素影响，葱、蒜价格都出现了异常波动。

从这些资料中我们可以清楚地看到，随着物价的上涨，人们的生活支出必然会增加，上面资料中仅仅因为鲜菜菜价的上涨，这个省城镇居民每人每月就多支出了5.13元，若加上肉类，以及其他方面生活用品价格变化的影响呢？大家有没有仔细想过，我们的生存究竟需要多少钱，就凭着自己辛苦拼搏每个月赚来的那点工资，能不能支付我们一生的生活费用呢？

就说我们现在的的生活。现在，食用油价格上涨20%左右，大米也已全面跨进“两元时代”，几经攀升，糖价屡创新高，市场上到处是“蒜你狠”、“豆你玩”。受蔬菜、肉禽等涨价影响，整个食品市场呈现连锁反应，10元以下的品牌快餐已基本绝迹，不少菜式的涨幅更是超过50%。这让天天依靠快餐过活的工薪族一月下来光吃饭就要多花上百元。

白领芳芳除了工作还要照顾家里的生活，由于家庭事无巨细都要经过她的手，所以，她对物价上涨有着深刻的体会。“7月份逛菜市场的时候，100元找开还可用上三四天，但这几个月一找开，两天就用完了。”她这样说，“大米、排骨、鸡蛋、蔬菜价格都在涨价，过去一肉两素，加个萝卜排骨汤，28元就能搞定，现在起码要35元。以前一家三口花在吃上面的钱，一个月1600元就足够，现在至少要2000元，更别提下馆子了，如果在外就餐，支出会更多。”

从白领芳芳的话中我们可以看到，将来生活中的开支只会越来越多。我们生存的成本逐年增长，而我们的寿命却越来越长，无形中更加重我们生活的负担。那么，如果我们不理财，单单靠我们的工作来获得生活花销，真的能够让自己过上好日子吗？

现在，我们每个月都有固定的收入，所以生活过得奢侈一点也不会觉得自己会缺钱用。算一算，我们每个月享受完生活之后，我们账户里能剩多少钱？1000元还是100元？或者

是光了？就按 1000 元来算，从 25 岁开始工作，到 60 岁退休，总共工作 35 年，那么我们就能够省下 $1000 \text{ 元/月} \times 12 \text{ 月} \times 35 = 42 \text{ 万元}$ ，以供我们 17 年的退休生活使用。42 万怎么可能让我们的退休生活过得丰富多彩呢？

但是，如果我们能够学会投资理财，每个月投资 1000 元，我们就有可能在 35 年后赚到 1216 万元，如下表所示：

每月投资 1000 元，年回报率 15% 的投资回报表

年龄	年度	每月 投资金额（元）	各年度 投资本金（元）	每年回报率 15%	总金额 （元）
25	1	1000	12000	1.15	13800
26	2	1000	25800	1.15	29670
27	3	1000	41670	1.15	47921
28	4	1000	59921	1.15	68909
29	5	1000	80909	1.15	93045
30	6	1000	105045	1.15	120802
31	7	1000	132802	1.15	152722
32	8	1000	164722	1.15	189430
33	9	1000	201430	1.15	231645
34	10	1000	243645	1.15	280192
35	11	1000	292192	1.15	336021
36	12	1000	348021	1.15	400224
37	13	1000	412224	1.15	474058
38	14	1000	486058	1.15	558967
39	15	1000	570967	1.15	656612
40	16	1000	668612	1.15	768904
41	17	1000	780904	1.15	898040
42	18	1000	910040	1.15	1046546
43	19	1000	1058546	1.15	1217328
44	20	1000	1229328	1.15	1413727
45	21	1000	1425727	1.15	1639586
46	22	1000	1651586	1.15	1899324
47	23	1000	1911324	1.15	2198023
48	24	1000	2210023	1.15	2541526
49	25	1000	2553526	1.15	2936555
50	26	1000	2948555	1.15	3390838
51	27	1000	3402838	1.15	3913264
52	28	1000	3925264	1.15	4514054
53	29	1000	4526054	1.15	5204962
54	30	1000	5216962	1.15	5999506

续表

55	31	1000	6011506	1.15	6913232
56	32	1000	6925232	1.15	7964017
57	33	1000	7976017	1.15	9172420
58	34	1000	9184420	1.15	10562083
59	35	1000	10574083	1.15	12160195

当然，这个年回报率只是我们的一个假设，在我们的实际投资生活中，不可能 35 年都保持这个稳定的回报率，它肯定会有上下浮动。但是，我们从中可以发现，如果我们只工作赚钱，然后靠省吃俭用，为退休生活存储资金，我们的退休生活资金肯定远远不够；而如果我们学会投资，我们就有机会为自己赢得足够的退休资金，为自己提供足够的生存资金。

从现在开始，我们要学会投资理财，让自己能够在退休之后，挽着爱人的手乐享夕阳人生，让自己能够从容面对人生，笑傲生活！

疾病来袭，医疗费在哪里

看看我们身边，有些人为了买到自己心仪的笔记本或者手机，会花更多的时间来工作，或者找兼职，整天忙个不停，没有时间投资自己，也没时间照顾自己的身体健康。他们每天累得要死，身边却没有多少钱，他们拼命挣钱只是为了买自己想要的东西。然而人的欲望是无止境的，所以他们总有忙不完的活。这样，一旦自己生了病，就没有钱去医治了。

王晓伟原本是某公司 IT 部门的程序员，工作非常积极，整天到晚都对着电脑忙碌，以公司为家，经常加班，连周六日都泡在公司里。由于工作非常积极，业绩很好，所以，一年之后，工资就涨了 1000 元。按理说，像他这样的工作狂人，赚的钱应该也没处花。可惜，王晓伟是个手机控，不管什么机型、什么价位，他都想拥有一部，所以，他所有的工资都不够他追手机。

iPhone4 刚出来的时候，定价是 6000 元，由于他当时刚买了台笔记本，没有足够的钱去买这款手机，于是他托人接了一个外活，没日没月拼了一个月，终于把 iPhone4 给买回来了，但是由于操劳过度，自己也生病了。

由于自己的钱都拿去买手机了，他没有办法去医院看病，就在附近药店随便买了一点药，但是一直都没有好，反而引起了发烧，整个人一个月就瘦了一圈。室友看不过去，带他到医院检查一下，这一查不要紧，他竟然得的是白血病。他和室友都傻眼了，这个病要治好得好几十万呢，这对他们来说是一笔天大的数字。所以他只能放弃治疗，回家养病去，后经家人四处借钱，加上单位和同学的募捐，终于为他筹够了钱，换了骨髓，身体才得以康复。

如果王晓伟懂得理财，他就不会把自己没日没夜工作赚来的钱全部拿去买手机，毕竟手机这种东西，没有收藏价值。电子产品更新换代很快，谁还会对过时的手机感兴趣呢？所以，他把钱都投在手机上是 非常不明智的，这样的做法也没法为他赢利。而且，如果他懂得理财，他就会办理一份重大疾病险，在得病的紧要关头，他就能依靠保险，减轻一点家里的经济负担。从王晓伟的经历中，我们应该吸取教训，学会理财，为自己的生活算计得长远一点，不要只看眼前，要懂得多方面保障自己的生活。

或许很多人在潜意识里都会觉得重大疾病不会出现在自己与家人身上，其实现实并没有我们想象的那么乐观。据医学统计，现代人罹患重疾的概率是 72.18%，我国死于癌症的危险概率为 1/4；死于中风的危险概率为 1/14；我国有 9000 万高血压患者；肝炎患者占全世界较高比例；我国每 65 个人当中就有 1 名癌症患者；每 24 小时就会有 3835 人死于癌症；每 6.64 秒就会有 1 人死于心脑血管等慢性疾病……重疾就潜伏在我们的身边，我们必须提前将医疗重疾的开支预备好，避免在风险来临的时候，家庭经济状况一下子陷入困境。

我国目前医疗保障的特点是“低标准，广覆盖”。人们因身份的不同，而被纳入相应的

医疗保障体系：有固定工作的人参加职工医保，城里人参加城镇居民医保，农民则参加新农合。国务院办公厅曾经印发的《医药卫生体制五项重点改革 2011 年度主要工作安排》要求，“职工医保、城镇居民医保参保人数达到 4.4 亿，参保率均提高到 90% 以上”，“进一步巩固新农合覆盖面，参合率继续稳定在 90% 以上”。这些属于国家对人民生活的保障，除此之外，我们自己更应该通过理财为自己的各项可能开支做一些准备。

面对社会上一桩桩因为缺乏保障而四处奔走筹措医疗资金的辛酸事件，大家难道还不了解未雨绸缪的重要性吗？我们要学会理财，不仅学会用钱生钱，还要学会用保险保障自己的生活。

为了防患于未然，在为自己做好准备的同时，最好也为家人做好准备。这样才能减轻自己生活的负担，而且也能保护自己辛辛苦苦储备下来的资产，让自己在退休以后过得更加轻松和幸福。

不可光低头拉车，还要抬头看路

一所大学的某位教授在给研究生讲课的时候，发表过这样的言论：“你们虽然都是研究生，但很多人本质上还是农民！”对于教授的言论，研究生们很是惊愕，窃窃私语。这位教授为他们解释说：“你们为什么读研究生，很多人是不是想找个好工作，找好工作为了什么，为了找个好老婆，吃喝住行都不错，然后生孩子，为了孩子的前途更光明，这些不就是农民的朴素想法吗？什么时候你们能突破这种思维模式，就超脱了。”

暂且不去评论这位教授所说的话是对是错，仔细琢磨他的话，我们就会发现，很多人都在一个传统观念的局限里生活却不自知。就像我们工薪族，大部分都是为了享受生活，但是没钱，所以工作赚钱，然后花钱去享受生活，之后又变得没钱，就需要继续工作赚钱……总是这样循环反复不断地工作赚钱、工作赚钱。

不用说大家也明白，我们不可能工作赚钱一辈子，年老的时候，我们的体力和精力都不会允许我们再打工赚钱。即使我们有非常旺盛的精力，也没有几个单位会接受我们成为他们的员工。那么，这些没法打工赚钱的日子应该怎么过呢？这就需要我们在能够赚钱的时候赚到足够多的钱，以供我们退休或者是失业之后的生活使用。这就要求我们不能只低着头不停地工作，还要抬头看看路，看看自己想要什么样的生活，提前做好安排。对于这一点，梁晓华深有感触，他说：“想要过好生活，不可光低头拉车，还要抬头看路。”他为什么会有这样的感触呢？原因是这样的：

梁晓华的父亲是做销售药品的生意，他本来学医出来可以去医院发展，但是他的父亲就他一个孩子，死活都要他回家接手药店的生意。他拧不过父亲，就回家帮父亲打理药店的生意。期间有朋友建议他做医疗器械方面的生意，他没有采纳，一年之后，那个朋友自己干起了这方面的生意。如今，他的店面就已经比梁晓华的药店大多了。对于这件事，梁晓华说：“我只知道踏踏实实销售药品，就没有关注一下其他行业可能赚钱更快、更容易出成绩。要是我能够多关注一下，就能够在自己药店的基础上扩大经营范围，这样，自己的生意规模肯定比现在大多了。”

还有一件事也让梁晓华后悔不已。曾经有一套房子，是他们所在城市重点中学的学区房，当时别人向梁晓华推荐的时候，告诉他在那个小区的对面将来还要开一个很大的商业项目，还有家乐福。当时给他的报价是 60 万，可是梁晓华没有买，他说现在自己有房子住，留着那些钱做药店的生意不是更好。没想到一个月之后，那套房子被以 64 万的价格卖出去了。梁晓华说：“现在想想很是后悔啊！我要是买了，一转手，就可以赚 4 万，这比我老老实实卖药赚钱要快得多，真的好可惜。”

梁晓华只顾低头做他的药品销售生意，对其他的行业或者相邻的行业没有关注，也没有抬头看看自己的生活，以至于他错过了拥有广大前景的医疗器械生意，错过了可以轻易赚钱的房子。其实只要他抬头看看路，他就能发现房价增长的速度将远远大于其他收入增长的速度，有那样合适的好房子，他就不会错过了。我们不能像他那样，只顾低头干着自己的工

作，要懂得抬头看看其他行业的发展状况，要明确自己的生活需求并为之合理科学地制订规划。

要知道，现代社会经济飞速发展，随之而来的就是我们身处环境的巨大变化，这其中包括了工作生活的方方面面。无可否认，今天的我们随时可能遭遇失业、通胀、金融危机等各种不可预测的状况，安稳守财的时代已经过去了！如果不学会理财，我们手头将会一无所有。

为了让我们的日子越过越好，我们需要提前做好规划，并在实行自己的规划的时候，不要只是低头拉车，还要抬头看看路，如果情况有所变动，或者是有了更好的道路可以到达我们的目的地，我们就要修改我们的规划，选择最便捷的道路行走。

别到了失业后才发现自己一无所有

现在，也许我们的工作很稳定，自己也没有跳槽的准备，在公司领导们也很赏识，但是，这一切并不代表我们不会失业。当然，失业一时半会儿对我们的杀伤力不大，毕竟工作那么多年，一两个月的生活费总能够存下来。但是，如果失业一年、十年，或者是更长的时间呢？那个时候，我们还能够养活自己吗？不管一个人的薪水有多高，如果失业时他不能依旧活得滋润惬意，那只能说明他并非真的有钱。我们需要在能够工作的时候就想到自己失业的情况，为可能失业的日子做好准备与安排。

魏志敏在2011年的8月，自以为很洒脱地办完离职手续，带了个简单的背包就去了深圳，想在深圳放开手脚大干一场。到了深圳，看到大都市的繁华，魏志敏想先熟悉熟悉大都市的环境。没想到，这一熟悉就耗去魏志敏一个月时间，紧接着迎来了十一长假，他东奔西跑又过了十多天，工作却仍然是停留在口头和键盘鼠标上。忽然发现自己的经济和心理承受能力都是已经到了边缘，这才开始着急了，天天跑人才市场，不停地投简历。此后，电话以及面试的应付，让心力交瘁的他觉得自己是如此的落魄，惨淡。10月过完之后，他已经一无所有，连回家都回不去了。为了生存，他只好去一家包食宿饭店做服务生……

满怀壮志的魏志敏辞了职打算去深圳闯荡一番，但由于没有做好规划，两个月里，不仅没有找到自己心仪的工作，还把自己的钱花光了，变得一无所有，最好只能找个能糊口的低门槛工作应付生活。这与他当初的壮志相去甚远，却正是他没有预先规划，没有通过理财为自己的突发状况做好准备导致的。

也许很多人会觉得魏志敏是因为自己辞职导致失业，我们又不会辞职，在公司也很吃得开，怎么会面临失业呢。我们不能存有这样的侥幸心理。

在生活中我们可以看到，裁员并不仅仅是那些“低能儿”的待遇，那些能力很高、薪水过高的人也难逃此劫。也许有人要说：“我在国企上班，永远不会遇到这样的事。”那么，来看看下面这个例子。

林华在国企已经干了5年，但是遇上金融危机，企业效益不好，被别的公司收购了，原企业大部分员工直接下岗或者被遣散，林华正是其中一员。林华说：“遇上这样的事，谁都无可奈何啊！”

是的，谁愿意摊上这样的事呢？可是金融危机来了，谁也没有办法。大家也都明白，现在的全球经济状况都不容乐观，回望2010年的世界经济，各国经济复苏的进程并不平衡：新兴和发展中经济体在经济复苏中一马当先，引领全球经济增长；发达经济体的经济复苏步伐相对较慢，复苏之路颠簸崎岖；欧洲主权债务问题一波未平一波又起，到年底呈现蔓延之势；美国经济复苏疲态尽显……随着国际金融危机的逐步退潮，如何在新形势下维护金融安全、经济安全成为各国必须面对的新挑战。在这样的大局之下，中国经济必然受到影响，经济增长下行风险大大增加，甚至可能陷入衰退的危机。

在这种低迷经济状况之下，谁能保证自己不失业呢？况且近年来的高考扩招政策，使得大学毕业生人数逐年递增，这更为我们的再就业添加了压力。我们要居安思危，及早理财，

让自己即使失业了，也不至于一无所有，面临生活的困境。

李小凯在大学的时候，就已经树立了理财的观念，所以，大学毕业之后，他没有好高骛远，打算先找到工作再说。他选择了一家小公司上班。“试用期刚开始一个月 800 块钱，后来成了正式工后每月基本工资在 1500~2000 元，有时也会有奖金，过年过节福利还可以”，李小凯说，“现在的生活过得还是比较艰苦的，每一项都要精打细算，为的就是争取避免‘月光’。”

他为了节省生活费用，在试用期时，虽然毕业了，但他还在学校蹭学弟的宿舍住。搬出来之后，他又去了一个每月二三百块钱的大学生公寓。他这样的节省生活用度，就是想尽早攒够一笔能够允许自己失业半年以上的生活费，他打算在这家小公司干个一年半载之后就跳槽到自己心仪的大公司去工作。他想：如果到时自己被拒绝了，自己就找一家中等的公司再工作一段时间，不知道自己跳槽再找工作会不会顺利，所以，就要提前准备好自己生活用度的钱。

看着李小凯的筹备，我们也要有所警醒，不要再像以前一样盲目生活，只看着眼前的生活，要懂得为自己未来的生活早做打算。在思想上随时做好准备，充实自己的工作能力，即使自己真的不幸被裁员了，也能够很快地找到下一家工作的单位。

其中，最主要的还是应该及早投资理财，让自己更早地实现经济独立，更早摆脱对打工赚钱的依赖，让自己即使没有工作，也能够有足够的资金生活较长的一段时间。这样，管他什么风暴来临，自己的生活都能够风平浪静。

留足过冬的粮食比什么都重要

我们总有一天是要老的，老的时候我们不可能还有工作干，没有公司会给我们养老的。那么老了怎么办？没有了工作收入我们靠谁来养活？指望那点退休金恐怕远远不够，难道指望儿女养老？恐怕没几个人愿意成为子女的负担。为了自己晚年生活的质量不降低，我们要提前做好准备，留足过冬的粮食比什么都重要。那么，到底留多少粮食才足够呢？

2010 年 4 月，某金融研究中心教授在《财富》上发表文章称：“一个将在 2027 年之后退休的人，将需要 300 万~500 万元才能度过余生。类似京沪广深这样的一线城市，预备 1000 万元养老也未必够。”

这个数字虽然让很多人觉得不可思议，虽然不少专家指出该教授观点言过其实，但是至少我们可以从中得到一个信息：我们这一辈的养老比上一辈的养老更加不容易。那么，我们现在工作赚的钱在退休之后能不能满足我们的养老所需呢？想要知道这个答案，我们就要懂得“所得替代率”，它是指领薪水一族退休之后的养老金领取水平与退休前工资收入水平之间的比率。

计算方式很简单，假设退休人员领取的每月平均养老金为 1000 元，如果他上一年还在职场工作，领取的月收入是 3000 元，那么这位退休人员的养老金替代率为： $(1000 \div 3000) \times 100\% = 30\%$ 。

在过去，已经退休者由于当时的利率尚高，通胀仍低，财富累积较快较稳，因此所得替代率通常能够维持在 60%~70% 左右，所以在正常情形下，他们仍旧能维持过去的生活水平。但现在环境不同了，物价年年涨，但薪资的上涨幅度却远远跟不上物价上涨的速度。按照目前的状况分析，我们这一代的年轻人，到退休时顶多只能维持 30%~40% 的所得替代率。我们只要把现在的薪水缩减 2/3，就知道我们靠退休金养老是什么滋味了。我们要学会理财，不能单靠公司给我们上的那点社保来保障自己未来退休的日子，必要的时候，我们可以为自己补充一些商业养老保险。有社会基本养老保险和商业养老保险的双重保障，这样也许可以为我们过一个安枕无忧的晚年打下良好的基础。

钱俊和宋哲原本是同一所大学毕业的，也是一对好朋友。当时年轻的时候，钱俊 30 多岁就已经当上了一家大企业的主管，在同学中算是出类拔萃的。他有房有车，而且车也是大

排量高级轿车，而且他还有个品尝高级红酒的嗜好。与他相比，宋哲却整日忙忙碌碌，似乎每天都为明天的生计做着准备。在钱俊成群结伴出去玩的时候，宋哲总是在忙自己的工作；在钱俊每次晋升都请同事大吃海喝的时候，宋哲却把自己的奖金给自己和家人买了各种各样的保险。同学的聚会宋哲并不经常参加，而钱俊总是那个组织同学聚会的人，每次聚会，既是吃饭又是喝酒的，然后继续第二摊、第三摊，直到天明大家才散。

现在，他们已经65岁了，经过这么多年的时间洗礼，他们俩的境况正好反过来了。钱俊早就不是什么公司的高管了，他当时的风光不知道已经失去多久了，反正现在65岁的他正住在老人院，每天还要做院里要求做的工作，否则自己的生活就得不到保障了。而宋哲呢？某一天钱俊无意中见到了宋哲，只见宋哲身着一套质地优良的外衣，戴着一副颇显资历的金边眼镜，生活很不错的样子，他们聊了一会儿，宋哲的司机就开着一辆高级轿车来接走他了。看到此情此景，钱俊感慨万千。

从钱俊和宋哲年轻时和年老时的境遇中，我们是不是更能明白在年轻时候留足过冬的粮食比什么都重要的道理呢？如果我们也想像宋哲那样在退休之后过着惬意的生活，我们就要跟他一样在年轻的时候就开始做准备。

我们的人生是喜剧还是悲剧，就看我们年轻时懂不懂理财，能不能提前做好准备。人生有风浪，并不奇怪，但天助自助者，要是我们每天赚多少花多少，得过且过，等命运决定，那我们的命运就可想而知了。我们要趁着自己还年轻，有足够的时间准备明天，为自己和家人的幸福，为自己准备好过冬的粮食，让自己的冬天更加暖和吧。

挪亚可不是等到下雨时才开始制造方舟的

“挪亚方舟”的故事想必大家都听说过：

上帝让挪亚制造一艘方舟搭救各种动物，等到洪水来临时，他们好乘着方舟去寻找新的天地。挪亚接到任务的时候，虽然看不出有什么灾难会发生的迹象，但是他还是马上动手建造了这艘救苦救难的方舟，丝毫没有怠慢拖延，所以他赶在了大洪水到来之前做好了方舟，挽救了众生的生命。

如果挪亚没有提前造好方舟，在灾难爆发之前做好防备，那么，大洪水来临时众生将面临什么就可想而知了。如果我们希望自己的生活随时都能化险为夷，一生顺顺利利，那么，我们就要像挪亚一样提前动手，积极进行理财，别等到有事情发生需要钱了才后悔不已。

钱不是万能的，但是没有钱是万万不能的。生活中的一切都需要金钱的支持，吃、穿、住、行，没有一样能够脱离得了金钱。穷人时常碰到缺钱时的尴尬，但富人也不是时刻有钱花，他们也会碰到经济紧张的时候。影视剧中经常有这样的场面：一些富豪们或在赌桌上将家产一夜之间输得精光，或无所事事、好吃懒做、贪恋女色、挥金如土，最后沦为乞丐。当然，影视剧有些夸张的成分，但仍反映出不善理财的后果就是坐吃山空、先富后贫。所以，不管我们现在的工资是高是低，我们都需要进行理财。

虽然我们现在的生活看起来很好，没有大病小灾，没有需要大钱支出的事情，而且自己每个月都能够有收入，但是，世事难料，谁知道未来的五年自己会怎样。说不定，自己遇到了一个心仪的人想要立马结婚；说不定自己工作失误，需要赔偿数百万计的金钱；说不定天灾人祸真的降临自己头上……我们不能等到自己急需要钱的时候才着急去找钱，社会上已经有无数个因为没有及时提供金钱的支持而让自己悔恨终身的故事发生，我们就不要让自己也面临这样的窘境。

有人说了：“我就不怎么理财，我也不是月光族，自己一样过得很好。每年还能剩一点钱够零花。”有这样想法的大有人在。乍一听，好像这样的生活方式也挺好，不用费心去理财，有钱就花，没钱就不花。但是，细想一下，我们就真的不需要理财吗？即使不去考虑我们过几年可能会面临买房、装修、结婚之类的事情，我们就真的高枕无忧了吗？

27岁的李志谦在某个大公司做大客户经理，已经工作了5年，年收入平均20万元左右

右。由于收入相对比较高，他平时的消费也很高。自己买了一辆车，每天开车上下班，从来不在家做饭，穿戴的基本都是名牌，晚上还经常去酒吧消费。对于理财，他一直都觉得像他这样的收入根本不需要理财。工作几年下来享受了不少，可一直都没有多少存款。

然而，天有不测风云，老家突然来电话说他父亲出了车祸，要做手术，手术费一下子就要 10 万。家里认为李志谦的收入这么高，应该能承担这笔费用，所以让他抓紧时间把钱汇回家。这下李志谦傻眼了，平常花钱如流水，真到急用的时候，没钱了。怎么办？只好去借，东拼西凑总算把救命钱给拿出来了。李志谦此举引来了朋友们的猜疑，他们都觉得李志谦的收入那么高，5 年了，怎么 10 万都要找人借？有了这件事的教训，李志谦开始省吃俭用，用一年的时间把借朋友的钱还清之后，不再像以前那样乱消费了，开始慢慢学习理财。

李志谦就是没有提前理财，才会因为父亲的突发车祸而去跟朋友借那区区 10 万元。大家想想，如果当时李志谦的朋友们都没有借钱给他，那么，他父亲可能就会因为没有及时得到治疗而落下病根，甚至危及生命。其实，只要李志谦稍微有一点理财意识，像他这样的收入，完全可以轻易解决这个问题。我们要从他身上吸取教训，不管自己的工资多么高，平时都要注意理财，不要像李志谦那样事到临头才慌了手脚。要记住，挪亚可不是等到下雨时才开始制造方舟的。

建造挪亚方舟要趁早，理财也要趁早。巴菲特也曾经强调过这一点，他所说的“挪亚原则”就是这个道理。换句话说，我们要想自己的生活一直不缺钱，想要让自己最大限度地拥有金钱，最好的办法就是从现在开始进行理财。

世界上根本就不存在一夜暴富之门的钥匙

据媒体报道，2012 年 8 月 14 日，英国赫特福德郡，来自黑弗里尔的 41 岁的 Adrian Bayford 和妻子 Gillia 领取了 1.48 亿英镑“欧洲百万”乐透彩票奖金。

类似的中奖新闻时不时在各类媒体上出现，让人觉得中奖简直是轻而易举，于是许多人开始幻想自己能够一夜暴富，也有更多的工薪族为自己的不理财找到一个“有依据”的借口。

有一家媒体做过相关方面的调查，调查中，20% 的被调查者希望能够获得一夜暴富的机会。由此可见，这种不劳而获、突获横财的诱惑对于多数人来说都具有很大的吸引力。这也就让有些工薪族觉得，现在自己吃喝玩乐也不会耽误以后老年的生活，到时只要自己能够一夜暴富，就不用再愁老年的生活用度了。而一些人甚至付诸行动，把自己所有的钱都投进股票市场或者都买彩票去，期望以此得到一个一夜暴富的机会。这是非常不理智的，世界上根本就不存在一夜暴富之门的钥匙。

王中之在一家私企工作，每月工资 3000 元左右，家境也不算富裕，看到网上报导那么多名人都是一夜之间暴富起来，他也就常常幻想自己有一天也跟他们一样在一夜之间成为富人。为了得到这个机会，他每天都坚持买彩票，希望某一天好运能够降临到他的头上。

忽然有一天他无意中看到了那个他总查看中奖号码的网站招收会员，而那个网站为会员提供双色球预测号码，预测号码保证中五个之上，如果不满意可以随时退还会员费。网站上公布了预测专家和好多一夜暴富的会员，王中之看了非常心动，立刻拨通了网站的客服电话，并依照客服的指示给网站汇去了 1500 元，正式成了该网站的会员。但是，成为会员之后，王中之仍然看不到所谓的专家提供的彩票号码。想要发财的王中之又给客服打了一个电话，客服告诉他要再交 7500 元成为黄金会员才能够看到专家给出的号码。由于这次需要交的钱对于王中之来说是一笔大钱，他一时也拿不出来。为了能够拥有那一夜暴富的机会，王中之决定先跟朋友借钱，等中奖之后再还给自己的朋友。

但是，当他向朋友表明借款的用意的时候，他朋友告诉他他受骗了，并告诉他网上有很多这样的例子。王中之到网上一查果真如此，遂要求网站返还他的会费，没想到，那个网站竟直接屏蔽了他的信息，让他根本找不到了。本想发财，却把自己半个月的工资无缘无故地赔进去了，王中之很是懊恼。

王中之就是因为相信世上存在一夜暴富的钥匙，才会中了这个网站非常低级的骗局。其实只要动脑想一想：如果他们能够知道中奖的号码，他们现在还需要在这里打工？在这里办网站？他们早就应该成为巨富，拿着奖金去享受去了。所以我们不要相信世界上会有一夜暴富的事情发生，踏踏实实工作，认认真真理财。

那些在媒体上被描述得过于神化的成功人士，他们并不是在突然之间就成了富人，我们在崇拜他们的同时不要忽略了他们在成功背后所付出的辛苦，不要忽略了他们本身所具有的工作能力，或者是投资能力。

当然，投资彩票或者股票，我们确实有获得高利的时机，但是这样的时机不是随意的，我们需要有一定的能力或者分析技巧才能够发现。所以，我们不能为了抓住这样的时机，而盲目地把自己的钱全部都投进去，甚至借钱去赌这个自己都不知道在哪里的暴富机会。这样孤注一掷的人，最终只能等到一个败字。所以我们不能奢求暴富，我们只能通过投资理财，点滴积累。

要知道，时间是一位艺术大师，它会慢慢抹平我们的暴利，让我们重新做回普通人。不要幻想一夜暴富，那样会让我们丧失平衡感。所以，我们要踏实理财，慢慢做。当我们学会慢下来的时候，我们就能够客观地看待自己和环境。当我们能做到客观的时候，就能安全一点。当我们能让自己安全一点的时候，才能有效保障自己的收益。当我们能有效保障自己的收益的时候，我们的财富才能逐渐累积。

能不能改变我们的命运，不在于股票和彩票，它们只是个道具，关键的还是我们自己的心。一念天堂，一念地狱，永远要记住：世界上根本就不存在一夜暴富之门的钥匙。

理财是一生的事，三岁不早，六十不晚

对于理财，理论上是越早开始，获利越大。但在现实生活中，很多在年轻的时候都不知道理财，等到自己 60 岁退休的时候，才意识到理财的重要性，但是他会觉得，60 岁再开始理财，会不会晚了点？其实，理财是一生的事，3 岁不早，60 不老。

张大爷是他们社区的名人，为什么呢？因为他刚退休的那一年穷得连榨菜都买不起，现在却能够轻轻松松拿出几万元给他的儿子们。

张大爷刚退休的时候，由于心理没有调节好，一下子就病倒了。这一病把他一生的工作积蓄都花光光了，而儿女们又不在身边，自己也没有收入来源，每个月就靠那点可怜兮兮的 200 元退休金过活。为了调节身体，他还得买药，买完药之后，就没有多少钱了，为了不饿死，他每天就买几个包子、馒头的填肚，连买包榨菜的多余钱都没有。直到那年年底，儿女们回家探望他才知道他的窘境，就商量好每个月每人给父亲 200 元。此后，张大爷的生活才正常了起来。

而前阵子，张大爷的儿子换房，他竟拿出了几万块给儿子。邻居都很惊奇，原来经历了退休后的那段惨淡的生活之后，张大爷理会到理财的重要性，当儿女们给他生活费之后，他并没有大手大脚地花掉，也没有老老实实在银行里被动地去理财，而是积极涉足一些既稳妥又收益高的国债、基金、收藏等新投资渠道。

如果张大爷没有进行积极的投资理财，相信他儿子换房的时候他也没法提供几万元的资助，毕竟儿女们提供的生活费和退休金都非常有限。从张大爷的生活中，我们可以看到理财观念对我们的生活是多么重要。虽然张大爷退休了才开始理财，但是对于张大爷来说，这个时候理财并不晚，因为他也因为理财改变了自己当前的生活，并且给未来的生活带来了希望。

理财乃是每个人一生一世的事情，无论是大人还是孩子，无论我们处在什么样的年龄，我们都是可以进行理财的。可以说，理财是我们一生的事情，它不仅可以让一个家庭抵御风险的能力不断加强，还可以让我们的生活质量不断得到提升，我们确实应该把它当成是一种生活状态或者方式贯穿一生。

如果我们现在年龄已经很大，而之前的日子并没有意识到理财的重要性，现在也不必慌

张，即使已经退休了也不算晚。最重要的一点是千万不能放弃理财，要知道，晚年不注重理财，只能坐吃山空，生活质量将很难保证，而积极主动规划“夕阳理财”，则会不断创造新的财富，使晚年生活迈向富足快乐的健康之路，看看张大爷我们就可以明白这样的道理。

所以，我们不管自己现在是处于哪个年龄阶段，都应该开始理财，及早开始走上打理自己财富的道路，让自己有限的资本得到快速的升值。只不过是不同的群体有不同的理财思路 and 不同的理财方法而已。只要我们任何时候不放弃对美好未来的向往与追求，任何时候都不放弃理财，相信我们一定能够得到良好的投资回报，享受美好富足人生。所以，抓住时机，从现在开始，不再拖延，开启自己的理财生活。

第五章

向贫穷说再见，做个有钱又有闲的工薪族

你对财富的“野心”有多大

众所周知，与拿破仑的成就一样显赫于世的是他的一句名言：“不想当将军的士兵，不是好士兵。”这是对所谓“野心”的最好说明。古今中外，成大事者有一颗“想当将军”的野心。而如果我们也想成就自己的财富“大业”，当然也需要有一定的“野心”。那么，我们自己对财富的野心有多大呢？

是不是对财富的野心越大，越能实现我们的财富“大业”呢？也不尽然。美国科学家 R. C. 史奈特，曾经进行一项有趣的实验，证实太大的野心妨碍成功。

这一实验是依不同的动机赋予，将被实验者分成三组，各组按照指示解决相同问题。第一组只要自己解决完问题就没事了。这项指示引发不起任何野心。

第二组，答对了就有 100 元奖金。这项宣布使野心开始蠢蠢欲动。

第三组，为了刷新解答所需时间的记录，越快答完越好，除此之外还有 2000 元奖金。这明显引发了强烈野心。

由实验结果得知，野心不大不小者的成绩最好。伴随强大野心的过度精神兴奋，产生对完成能力的反作用。所以，我们不要太过好高骛远，拥有适当的野心是有益的，一旦过度，则极有可能走向自己原本想要的生活的反面，是不可取的。那么，怎样的野心是适度的呢？

著名的纸业大王肯尼亚是一个出生在美国贫民窟、从小就艰难度日的孩子，他很小就跟随母亲一起踏入社会，学着养活自己。正是这样的生活环境，磨炼了他坚强的意志。在阅尽世间冷暖的时候，他也发誓一定要出人头地，摆脱这种苦难的生活。而他对财富的“野心”，也就是在那时开始萌发的。

为了能够实现自己的财富野心，肯尼亚努力学习，积极地出去找工作，为了能够尽早实现自己的梦想，肯尼亚都是找一些大型公司去面试，在一次面试中，面试官问他：“你来我们公司最想干些什么？”肯尼亚毫不隐瞒地说：“我最想做的，就是早日坐上你现在的位子。”

值得庆幸的是，他的野心并没有被扼杀在摇篮中，恰好被经理所看中。进入公司后，他大胆工作，不顾一切向前冲。公司的营业额一路飙升，成为业内的领头人，由此也就成就了日后身价过亿的财富大亨。

肯尼亚就是因为自己敢于拥有“野心”，也因为这个野心给自己带来了巨大的经济效应，让他从一个穷孩子蜕变成为一个身价过亿的财富大亨。也是因为他的野心适度，他才能够一步步往自己的目标靠近。当他还是穷孩子的时候，他并没有要让自己变成一个身价以亿计数的富翁，他只是希望自己能够出人头地，摆脱那种艰难的日子。而当他到了出去工作的时候，他并没有异想天开地要开一个跟他面试的公司那样大的企业，他只是希望自己能够早日坐上领导的位置。所以我们从中也应该学到一点：我们需要有野心，但是需要拥有一个适当的野心，不要太过浮夸，我们可以随时修正自己的野心，以调整我们的生活状态。

如果我们对财富一点野心都没有，我们就会对普通生活中的一切习以为常，失去改变生活现状的企图心，生活也是得过且过，有就多花一点，没有就可以饿着过一天。可以说，有

无财富的“野心”成了一个人能否踏上理财的道路，能不能踏出追求人生财富的关键一步。

一个人有了财富的野心才会给自己压力和动力去理财，从而不断前进，实现既定目标。可以说，人类社会之所以能发展进步，正是因为人性中与生俱来的野心，激发了想象力，推动了发明和创造。那么，同样，人生在世，追逐财富本就是每个人的权利。对财富野心的大小，将决定我们是拥有一万、一百万、一千万，还是一个亿。

富勒家中有7个兄弟姐妹，他从5岁开始工作，9岁时会赶骡子。他有一位了不起的母亲，她经常和儿子谈到自己的梦想：“我们不应该这么穷，不要说贫穷是上帝的旨意，我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为你爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”这些话深植在富勒的心里，他一心想跻身于富人之列，开始努力追求财富，12年后，富勒接手一家被拍卖的公司，并且还陆续收购了7家公司。他谈及成功的秘诀，还是用多年前母亲的话回答：“我们很穷，但不能怨天尤人，那是因为爸爸从未有过改变贫穷的欲望，家中每一个人都胸无大志。”富勒在多次受邀演讲中说道：“虽然我不能成为富人的后代，但我可以成为富人的祖先。”

正是这种深植内心的野心与欲望使富勒施展全部的力量，最终如其所愿成为富人的祖先。人要有适度的野心，这样能尽力而为。当我们有足够强烈的欲望去改变自己命运的时候，所有的困难、挫折、阻挠都会为我们让路，欲望有多大，就能克服多大的困难，就能战胜多大的阻挠。我们完全可以挖掘生命中巨大的能量，激发追求财富的欲望，因为欲望有时就是力量。

如果我们想要向贫穷说再见，做一个有钱有闲的工薪族，我们就要培养自己对财富的野心，让它激励着我们在理财的道路上勇往直前，早日实现我们成为富人的梦想。

谁说工薪族不能致富

在大多数人的眼中，给别人打工永远成不了有钱人，这种论调在网上也到处都是，而很多的工薪族也接受这种观念，安于现状，埋头苦干，不敢有致富的想法。其实大部分的富人都是从打工一族之中崛起的。

许安则从技校毕业后成为一名汽车修理工，每个月的工资是3500元，但是他没有跟其他的汽车修理工那样，上班时间干活，下班时间就跑去海吃海喝。他一直都有理财的念头，从领到第一个月的工资开始，他就制订了存款的计划。

一年之后，他就存下了3万元。这个时候，他虽然还在继续自己之前的储蓄计划，但是，他又有了新的理财举动。他取出了第一年存下来的3万元作为自己的创业资金，开了一家小小的服装店。当然，他还是干着他的汽车修理工的工作，服装店另找人帮忙，他只负责进货事宜。那段岁月是相当艰苦的，却使他逐渐看到了胜利的曙光。由于他的努力工作，工资不断地上涨，而服装店的生意也逐渐走上轨道，他手中的资金也慢慢多了起来。

几年之后，他终于有了第一个100万元。于是，他辞去了汽车修理工的工作，打算专心发展自己的事业，由于资金的充足，他就想把生意做得更大，于是开办了一家服装厂，由于他经营有方，服装厂生意蒸蒸日上，他的财富出现了几何倍数的增长。

手中有了好几百万的资产，许安则还是不满意，他又开始了房地产的投资工作。现在许安则已经成为广大工薪族仰慕的有钱人了。

许安则并不是生来就富有的人，他也是从工薪族开始他的财富之路的。他的条件比我们中的许多人要差很多，学历不高，干的是修理工的工作。但是他会理财，从每个月的3500元的进账到后来的好几百万的资产。从中我们可以看到，只要我们学会理财，我们也是能够从工薪族蜕变成为富人的。

可是有很多人会觉得自己的工资实在很低，不知道该怎么理财才能够致富。其实，很多有钱人都有很好的储蓄习惯，同时，他们也会把储蓄的钱拿去做主动的有计划的投资。所以，我们虽然每个月赚得不是很多，我们也可以学习他们的这个优良的传统，先进行储蓄，

然后再有计划地进行投资。许安则也是遵循这样的步骤来致富的，他也是先用一年的时间来进行储蓄，然后再投资服装店、服装厂，最后才是房地产，而在进行这些投资的时候，许安则也没有放弃自己的储蓄工作。从中可见，储蓄是我们工薪族致富必走的一条路径。

只有存够了一定本金，我们才能够有资本让“钱”给我们打工。要知道，用“人”赚钱，跟用“钱”赚钱的不同就在于，替人打工赚钱的族群，必须要靠“工资”生存，所以一定要先有“工作”才能有钱；一旦工作能力减退，赚钱能力也会跟着受到影响。但是，用“钱”赚钱，却能够运用“钱生钱”的力量为自己带来更多的财富，并且，不管我们有没有在工作，这些钱都在为我们工作，让我们能够享受到“有钱又有闲”的生活。

一般来说，对于那些工资很低的工薪族来说，投资理财的确不易，盲目的望风、跟风更是不可取，否则就有可能血本无归。所以稳定是低薪工薪族的理财重点，同时还要学会控制好风险与收益的配比关系。如追求稳定收益，可投资货币市场基金，这个基金具有流动性良好、低风险、收益平稳等特点，且进入门槛相对较低。假如仅凭个人能力无法把握好自己的理财选项，可以到银行或保险公司找个专业理财人士，让他根据你的现有资产、预期收支、家庭状况及个人投资偏好等设计一套投资组合方案，既能规避风险，又能提高收益率。

当然，也有一些专业人士，只拥有一份工作，却已经为自己带来非常可观的财富。不过，我们都很清楚，这样的人才少之又少。我们就不能小看“钱生钱”的力量，每个人的脑力与体力总是有限，如果我们想要打败通胀，扭转劣势，成为一个富有的人，不但要想办法开源拓展我们的“工作收入”，更要灵活增加我们的“理财收入”，这样，我们才能及早享受“财富自由”的美妙。

财富的差异，就在于你能否看出价格与价值的差异

对于同是工薪族的我们来说，薪水的多少是我们财富差异的一个重要的指标，但是，同单位的同事也会有不一样的财富境遇的道理又在哪里呢？我们也知道，很多单位是采取定薪制度，那么大家每个月的收入都是一样的，为什么会有有的穷有的富呢？这主要归结在理财的差异上。

我们都知道，同样都是理财，理财的方式、理财的途径不同，所获得的回报也是不同的。即使是采用同一种理财方式，不同的人还是会有不同的投资回报。为什么会这样呢？这是因为每个人对理财知识的掌握程度不一样，每个人对理财技术的了解也不一样，所以，他们在理财的过程中就会做出不一样的决策，这就会带来他们收入的不一致。换句话说，对于工资处在同一水平的工薪族，财富的差异，就在于能否看出价格和价值的差异。

王晓飞在下班的时候逛商场，无意中看到一套自己特别喜欢的连衣裙，当时看了一下价签：500元，虽然这500元一件的裙子对于每个月只有2500元收入的王晓飞来说显得太过奢侈了，但是她经不住这件裙子的诱惑，咬一咬牙，还是忍痛把裙子给买了下来。

第二天上班，她就迫不及待地穿上裙子去公司向同事们炫耀去了。没想到，会计部的一位同事也穿了同样的一件裙子来上班，她们竟然撞衫了。于是她们就一起交流买裙子的信息，原来她们都是在前一天在同一个店买的，只是奇怪的是，王晓飞买这件裙子是花500元买的，但是，她的那位会计部的同事只花了170元就买到了，这让王晓飞很是气愤。她很想找那家店主去理论去，但是她的同事们都说：“谁叫你当时买的时候没有讲价。”而那位会计部的同事是这样说的：“我以前是学服装设计的，大概什么价格能估算出来，一般价格高了，我就不买了。我当时看到这件裙子的时候就知店家标高了，然后我就说了一句，‘就材料和做工，顶多就100元，给你70元的利润’，店家就同意了。”

王晓飞不了解那件裙子的价格和价值之间的差异，所以，她轻易地就被店家的价签所左右了；而她的那位会计部门的同事却是了解那件裙子的价值的，所以她没有轻易地买走那件裙子，但她也喜欢那件裙子，所以她先亮出自己的底牌，告诉店家自己知道这件裙子的价值，她给店家70元的利润，虽然店家赚得相对少了一点，但还是有得赚，所以，她就轻而易举的以170元的低价得到了那件标价是500元的裙子。

这样，为了买同样的一件裙子，王晓飞一下子就花了 500 元，而她的那位同事只花了 170 元，一下子比王晓飞节省了 330 元。日积月累，王晓飞花出去的钱肯定比她的那位同事多很多，这就慢慢地拉开了她们之间的财富差距。所以说，同处于一个工资水平的工薪族的财富差异就是在于他们能否看出价格与价值的差异。这是从花钱这方面来说的，从投资理财方面来说也是一样的。如果我们看不出投资产品的价格和价值的差异的话，我们还是会付出比那些懂得的人多很多的代价，并且迅速拉大两人之间的财富差距。

再拿大家都熟悉的股票来说，在股市中，如果没有找到价格与价值的差异，我们就无法确定以什么价位买入股票才合适。内在价值是一家企业在其存续期间可以产生的现金流量的贴现值。但是内在价值的计算并非如此简单。正如我们定义的那样，内在价值是估计值，而不是精确值，而且它还是在利率变化或者未来现金流预测修正时必须相应改变的估计值。此外，两个人根据完全相同的一组事实进行估值，几乎总是不可避免地得出至少是略有不同的内在价值的估计值。

1984 年，巴菲特在哥伦比亚大学纪念格雷厄姆与多德合著的《证券分析》出版 50 周年的庆祝活动中发表演讲时指出：“人们在投资领域会发现绝大多数的‘掷硬币赢家’都来自于一个极小的智力部落，我称之为‘格雷厄姆与多德部落’，这个特殊智力部落存在着许多持续战胜市场的投资大赢家，这种非常集中的现象绝非‘巧合’二字可以解释。来自‘格雷厄姆与多德部落’的投资者共同拥有的智力核心是：寻找企业整体的价值与代表该企业一小部分权益的股票市场价格之间的差异，实质上，他们利用两者之间的差异。”

也就是说，如果我们对某一只股票的内在价值估错了，就有可能给我们的投资理财带来很大的损失。但是，如果我们能够清楚地看到股票的内在价值和外在价格之间的差距，那么我们就能够因此避开很多投资风险，让自己的资产稳步提升。

总之，明确价格与价值之间的差异，对于我们做出理财决策、消费决策有现实的意义。我们在日常生活中，不妨多涉猎一些知识，以便在自己投资理财的时候做出适合自身情况的合理科学的决策。

三十岁以前，谋求“收支平衡”即可

许多工薪族都是选择了背井离乡闯社会的心怀大志者，他们图的就是向贫穷说再见，赚到足够多的钱，未来当个有钱又有闲的富翁，享受生活。现在，越来越多的工薪族清楚地体会到，仅靠打工是赚不到成为富翁的钱的，想要致富还是需要投资理财，也有很多人已经加入了理财的大军。但是，有更多的人过于急功近利，都想在 30 岁成家立业之前变身为令人羡慕的富豪，殊不知，心急吃不了热豆腐，如此急躁不但不能成功致富，反而会让自己的生活出现倒退。

赵斌为了摆脱贫穷的困境，高中毕业之后就拒绝上大学，选择了出门打工赚钱。他除了干自己的工作之外，还接了一些手工活回家做。他利用闲余时间做手工活，有时夜深人静了，他还在昏暗的电灯下劳作。为节省开支，他舍不得吃，常常是一包榨菜两碗粥就把自己打发了，本来就在长身体的阶段，他就是舍不得吃一顿猪肉；他还舍不得穿，穿在身上的衣服都是朋友不穿了要扔了的。为了挣钱，他甚至去捡过垃圾。

转眼十年过去了，原来还是年轻小伙的赵斌已成了 29 岁的汉子。这十年间，他积攒下 30 多万元。但是，这样的财富积累的速度并不能让赵斌满意，他听说很多人炒股都赚了大钱，一夜之间就变成了百万富翁，他也想碰碰这样的运气。为了能够最大限度地赚到大钱，他把这十年来积攒的 30 多万都投进了股市，期待着自己也能跟别人一样摇身一变成了富翁。但是，上天并不照顾他，他刚把钱投进股市，股市的行情就来了个急剧下滑的态势，他辛苦积累的 30 多万一下子就蒸发了。一时气急攻心，一下子就病倒了。加上他这十年省吃俭用，身体的营养严重不平衡，这一病几乎就抽去了他的整个生命，他一下子又变成了穷小子。

为了让自己变成有钱人，赵斌省吃俭用，拼命打工赚钱，辛辛苦苦积累了十年，好不容

易攒够了 30 多万，却因为他的贪心，一下子全都化为虚无。其实，如果他没有进行股票投资，就以他那样两碗白粥一包榨菜过生活，没用多少年，他也会因为身体健康的原因而把自己积累的财富消耗光。我们需要理财，我们需要积累财富，但是我们并不是说放弃一切生活享受，只为积累财富。其实，我们大可不必那么急功近利，一定要让自己在 30 岁之前就拥有大量的金钱。可以说，在 30 岁以前，谋求“收支平衡”即可。

在人生的任何一个阶段，都不应该因为理财而过度牺牲我们的生活乐趣。不能因为理财，而像赵斌那样，常年过着白粥加榨菜的生活。我们是可以在自己的能力许可的范围内，努力让自己的青春岁月丰富多彩一些。在夏日的马路边喝上一杯低档啤酒，吃点不那么可靠的烤肉也好啊！买不起高档手机，玩玩低档手机也好啊！毕竟青春的记忆是无价的，金钱永远都不应该是我们生活的全部。

我们积累那么多金钱，其最根本的意义也是让我们的生活更加美好。所以我们大可不必牺牲现在的生活来成就未来的生活。在 30 岁以前，我们谋求“收支平衡”就好，只要我们能够不为了享乐而预支未来生活的资金，没有让自己负债累累，没有为自己的未来埋下痛苦的种子，那么，我们的生活还是成功的。

如果一个人从 20 岁就开始为未来做准备，就开始节衣缩食，限制消费，像赵斌那样每顿就是白粥加榨菜，那这样的生活还会有什么乐趣呢？我们提倡提前为未来做准备，但是并不是要求我们不要吃肉，不要消费，而是要合理地使用自己赚来的钱，不要让自己的金钱白白浪费。就像很多女性朋友那样，为了排泄自己心中的郁闷感觉，就到商场中不停地购物，但是买回去的衣服自己一辈子都没有穿过。我们提倡理财，是要杜绝这种毫无意义的浪费金钱的行为，并且在自己能力范围内合理地利用自己的资金，让钱为我们赚钱。

别把理财当作借口，让自己成为名副其实的守财奴和吝啬鬼。因为，守财奴和吝啬鬼根本无须享受财富，仅仅是财富的数量本身就能让他们感受到巨大的快感，相反，享受财富会给他们带来无边的痛苦，但守财奴和吝啬鬼显然不代表社会的主流。如果我们想要一个幸福的生活，我们就要过一种常态的生活，别为了财富而出卖自己的青春，要记住，30 岁以前，谋求“收支平衡”就是最佳的理财状态了。

想有闲钱，不能靠薪水，更不能靠别人

如果我们想要拥有闲钱，那么我们就不能单单靠薪水，更不能依靠别人。这两种途径都不能满足我们拥有闲钱的欲望，它们顶多能满足我们的生活需求而已。

就拿薪水来说，如果我们单靠薪水度日，那么，我们一生中所拥有的钱也就是我们一辈子的薪资的总和。假设我们的工资每月 3500 元，从 25 岁开始工作，一直工作到法定退休年龄。那么，这段时间所赚到的钱也就是 147 万元，而我们并不是也活到 60 岁就可以，现在的科技发达，我们的寿命不断地延长，活到 100 岁已经不是稀奇，一般来说，也都能够活到七八十岁。我们折中，就按 80 岁来算吧，那么，就算从 25 岁算起，平均每年也就能够花 26727 元，这样平均每个月只能花 2227 元。这笔账算下来，想必我们都能够很清楚地看到，仅仅依靠薪水我们是没办法拥有闲钱的。

那么，依靠别人呢？找个有钱的对象能不能让我们少奋斗几年，拥有大把用不完的钱，坐享幸福的生活呢？很多嫁给富翁或者娶了富婆的人给别人的感觉确实是这样的，事实真是如此吗？

王霞是名牌大学的高材生，本来她毕业之后，有很多公司都以高薪聘请她去工作的，但是因为她经人介绍认识了他们老家的一位富翁，那位富翁表示只要王霞跟他一起过生活，她就能够吃香的、喝辣的，有享不完的富贵，但是，王霞必须答应他一个条件：不外出工作，只在家当他的坚实后盾。

王霞也鬼迷心窍，觉得自己不用工作就有那么多的钱来花，何乐而不为呢。于是，她把所有的聘请都推掉了，专心在家做起了家庭主妇，整天做着妻凭夫贵的美梦。在开始的时候，她的富翁老公还经常带她出去玩，买各种礼物回来给她，讨她欢心，每天下班回来都会

陪着王霞去散步、聊天。但是，随着时间的流逝，她老公回家的时间也越来越晚了，和王霞之间更是少有所话说，而王霞也突然惊觉：自己这么多年来，竟然没有一点存款。有一天，王霞决定回娘家散散心，跟她的老公要钱，她老公竟然说了这样一句话：“要钱自己赚去，一只米虫还想要钱，把钱给客户都有点回报，给你我能得到什么呀？”此时，王霞已经后悔莫及了。

每天的生活支付，她的老公都不会吝啬，但是他就是不能忍受给钱给王霞。在这样的环境下，王霞的生活非常被动，一点自主都没有，她逐渐就成了一个没有思想的米虫了……

从王霞的经历中，我们也可以看到，想要通过找一个有钱的对象来达到自己致富的目的是行不通的。那么，想要有闲钱，我们能够靠什么呢？靠的就是投资理财。

财富积累必须靠资本的积累，要靠资本运作。一个会投资的人，有了复利的帮助，财富累积就能以倍数增长，金钱累积的速度就会跟滚雪球一样，愈滚愈大。只有通过有效的投资，让自己的钱流动起来，才能较快地积累起可观的财富，才能够让我们拥有数不完的闲钱。

一些专业人士对创造财富的两种主要途径进行了分析，发现了一个普遍的结果：如果靠投资致富，获利则比打工多得多。例如具有“投资第一人”之称的亿万富豪沃伦·巴菲特就是通过其精湛的投资手法致富，财富达到440亿美元。还有沙特阿拉伯的阿尔萨德王储也通过投资致富，他才50岁，但早在2005年，他的财富就已达到237亿美元，名列世界富豪榜前五名。如果我们想让自己拥有大量的闲钱，就要学会投资理财，学会运用自己的资本，让钱给我们赚钱。

巴菲特说过：“一生能积累多少财富，不取决于你能够赚多少钱，而取决于你如何投资理财。”亚洲首富李嘉诚也主张，20岁以前，所有的钱都是靠双手勤劳换来的；20~30岁之间是努力赚钱和存钱的时候；30岁以后，投资理财的重要性逐渐提高。李嘉诚有一句名言：“30岁以前人要靠体力、智力赚钱，30岁之后要靠钱赚钱。”钱找钱胜过人找钱，要懂得让钱为我们工作，而不是我们为钱工作。一定要记住，想有闲钱，不能靠薪水，更不能靠别人，一定要靠自己来投资理财。

做个真正的有钱人

如果我们问身边的人，问他们最终的理财目标是什么，大部分的人都会回答：我想做有钱人。确实，每个人都想成为有钱人。谁愿意为生计发愁呢？谁不愿意无忧无虑地过生活呢？然而，大部分的人都不知道什么才是真正的富有，有些人只是从表面上去理解，认为只要住豪宅，开好车，穿着光鲜靓丽就都是有钱人，于是自己就去模仿，把自己的人生目标定在做个有钱人上。

吴小军作为一家大公司的主管，在同学中事业还算是小有所成，在他37岁的时候，当上了公司的总经理之后，自己就经常请同事和朋友吃饭，饭后又喝酒，继续第二摊、第三摊、一直到半夜才回家。车贷才刚缴完一年，年奖金一到手，他就换了一辆更大的车，新车当然也是用分期付款买的。因为他觉得总经理的位置应该配上更好的车。

他原本是跟父母一起住的，但是，自从他当上了总经理之后，他觉得自己应该活得像一个有钱人，于是，向银行贷款买了一套别墅。由于房价太高，他不得不贷了70%的房款，他想，反正最后房价还是会上涨的。但是，后来的日子让他非常难过，不断上涨的房贷利息让他吓了一跳，而房价却没有如他所愿持续上涨，反而一直往下跌。买房子过后一年，为了偿还房贷和车贷、加上平时为了撑门面所刷的信用卡的费用，他的生活渐渐地陷入了窘境。但是，他还是照样开着豪车，住着别墅。在别人的眼中，他就是一个令人羡慕的有钱人，但是其中的各种辛酸只有他自己知道。

在大多数人的眼中，像吴小军那样开着豪车、住着别墅的都是有钱人，他们哪里知道吴小军每个月的工资都用在还贷上，自己的生活费用入不敷出，甚至比普通的工薪族过得还

辛苦。而这样的人并不是真正的有钱人，他们只是把自己装得很像是有钱人，实际上，也就是空有个外表而已。那么，什么样的人才算得上是真正的有钱人呢？

有钱本身就是一个相对的概念，那些真正有钱的人都有这样一些共同的特点：他们即使不工作也不必为了生计而担忧，他们即使环游世界财富也不会减少；他们所持有的投资、养老金或信托基金，可以保证终生都有两倍于本国中等收入家庭的收益。也就是说，他们的收入永远都是比别人多，而这些收入并不需要出卖他们的劳动力。从中我们也就明白，想要当一名真正的有钱人，必须要学会投资理财。

很多人认为，只要有大笔的钱进账就能达到富有，其实未必尽然。很多年薪 8 万～10 万甚至更多的高级白领，生活过得跟薪资水平仅及其 1/3 的人一样。银行里没有多少存款，消费上常常出现赤字，买房的计划也是遥遥无期。可见，收入的高低并不能表明我们是否是有钱人，就像上面提到的吴小军一样，他虽然收入较同学来说是比较高的了，但是他挥霍无度，每个月都要面临很大的一笔债款，所以，他不是真正的有钱人。

真正的有钱人不仅收入要高，还要拥有得多。如果我们一年赚八万花十万，反而会破产。但如果我们赚五万，投资八千于金融产品上，持续几十年，则会积累起巨额资产。这些才是让我们变成真正的有钱人的举措。有些人觉得，有钱人必须要拥有一栋大房子，或者每年都能够出国旅游等。其实拥有一些东西并不全然代表这人是富有的，事实上，这些东西还会拖累资产的累积。如果我们收入中的相当部分是用来支付一个高达四位数的住房贷款，或者是偿还先前累积的债务，那就不可能有什么钱省下来投资，资产的累积也会极其缓慢。这将会阻碍我们成为真正的有钱人的步伐。

现在网络上流行这样的说法：“口袋里没钱，心里也没钱的人，最潇洒；口袋里没钱，心里却有钱的人，最痛苦；口袋里有钱，心里也有钱的人，最烦恼；口袋里有钱，心里却没钱的人，最幸福。”仔细想想，这个说法不是没有道理，就拿“口袋里有钱，心里也有钱的人，最烦恼”来说吧，有钱了担心变没钱，或者想变更有钱，每天忙忙碌碌，他们的人生就是为钱奋斗，不仅烦恼，而且累，常常比“口袋里没钱，心里也没钱”的“潇洒人士”更无幸福感可言。

想要成为真正的有钱人，还要拥有一个端正的金钱观，要让自己成为金钱的主人，千万不能成为金钱的奴隶。一旦让金钱奴役了我们的思想，我们就不可能成为真正的潇洒的有钱人。



第二篇

策略篇：君子爱财，治之有道

第一章

定下理财目标，努力去实现它

从敲定理财目标开始

一个人不管做什么事，都要有目标，没有目标的人生不可能成功，就像在大海中行驶的船只，如果没有目标就会迷失在大海的苍茫之中。但是，如果我们拥有一个目标，拥有一个想要到达的目的地，那么，我们就会乘风破浪，一直朝着自己的目的地前进，终有一天，我们会到达我们想去的地方。同样，如果要在财富上有所收获，我们也要确立一个目标。也就是说，我们想要成为有钱人，拥有幸福的生活，就要从敲定理财目标开始。

要知道，我们生活的实现离不开财富的支撑，达到了理财的目标也就能够实现自己的生活梦想。例如一个温馨的小窝、一辆豪华的座驾、一场盛大的婚礼、一趟欧洲之行、一次出国游学……不可否认，这些美丽的生活梦想都需要通过财富来实现。而大多数人对于财富的梦想也仅仅只限于想想而已，并没有一个具体的实施方案和时间表，对于如何实现理想的目标更是一头雾水。因为没有具体目标，当然也就谈不上如何去实现，自然也就实现不了，这也就是所谓的“凡事预则立，不预则废”。为了享受到这些美丽的梦想，我们就要从自己的理财目标开始。

虽然大家对生活都有一些美丽的梦想，但是很多人对理财目标没有一点概念。常常看到有些人在网上或到银行理财师那里一一介绍自己的财务情况后，就急着追问自己该如何理财。这样的问题会让理财师无从谈起——没有一个明确的理财目的和计划，如何围绕目标制订切实可行的理财方案呢？所以，想要理财，还是从敲定自己的理财目标开始。

张小英经营着一家小型服装厂，赚了不少钱。她去银行存钱的时候，银行的理财经理建议她把存款改成买基金。她听从了银行理财经理的建议，买了10万元的基金，出乎意料，半年之后，10万元的基金翻了一番，张小英被其吸引，增加了基金投资额度，同时，开始炒股。看着账户上资金的增加，张小英笑开了颜，连服装厂也不管了，整天守着红绿相交的电脑屏幕。然而好景不长，很快市场风起云涌，股票市场一下子从6000点跌到2000点，张小英被套牢了。前后一算，不仅没赚到钱，反而亏了60多万，还赔了一家服装厂。

张小英没有确定自己的理财目标就开始理财，因为没有目标的指引，她就只能随着感觉来进行理财，看到基金赚钱了就加码投资基金，看到股票赚钱了，就把钱都投资进去，还放弃了经营服装厂的生意。由于她随波逐流，到最后翻船的时候她一无所有。如果她有了目标的指引，她就会想着目标前进。例如她设立了一个“扩大服装厂的经营规模”这样的理财目标的话，那么，在基金投资获得收益的时候，她就会把资金投资到自己的服装厂上面来，而且，她也不会为了炒股而放弃经营服装厂的生意。这样，她就不会到最后遭遇被套牢之后的一无所有的境地。从中我们可以深切体会敲定理财目标的重要意义，可以说，它决定着我们的理财的成败。

1940年，美国科罗拉多州一户十分富有的人家诞生了一个小男孩，名叫多明奎兹。多明奎兹一出生便过着十分富有的生活。但是，随着多明奎兹一天天长大，独立意识逐渐增

强，于是，他就树立了这样一个目标：依靠自己的能力生活，不再依靠家里，摆脱父母的资助。而要达到这个目标，多明奎兹就要实现经济独立。所以，多明奎兹就很积极地出去找工作，在18岁时，他便通过一份微薄的薪水开始了经济独立。

很长一段时间，多明奎兹每个月仅仅依靠500美元维持自己的生活，他拒绝了父母对自己的一切援助。到29岁的时候，他便成功实现了经济独立。那时的他生活得十分舒心，他从来都没有感觉到负担与压力。也是在这样的情况下，多明奎兹一年却可以积攒下来6000美元。他之所以能在如此少的收入下拥有每年6000美元的剩余，主要是他不断地将自己的积蓄投资到国库债券之中，由此获得了利息，成功地实现了自己当初树立的生活目标：依靠自己的能力生活，不再依靠家里，摆脱父母的资助。

多明奎兹为什么能够取得如此好的理财成绩，就是因为他拥有一个非常明确的理财目标。为了达到自己的目标，他并没有投资那些回报快但是风险高的项目，他只是投资非常安全的国库债券，以此来保证自己资金的安全。

多明奎兹曾经说过：“对于任何人来说，若想真正做到经济独立，都必须先做到量入为出。若是你每个月只有500美元的收入，那么，你必须将自己的开支控制在499美元之内，这样便可以做到经济独立。”其实，从这句话中我们也能体会到目标的重要性，如果没有目标，那么我们会很轻易地花光500美元。

为了真正享受到幸福的生活，我们很有必要确立一个明确的生活目标，从敲定理财目标开始，进入我们的理财生活。

定位的高度决定努力的程度

在人的理财征途上，定位的高度决定自己的努力程度。为自己确立一个宏大的目标，我们就能得到一个宏大的结果，当然也需要付出很大的努力。如果我们的目标非常渺小，我们所得到的结果也就会非常渺小，相对地，付出的努力也会小很多。

举个例子来说，假设甲乙两个人定了两个目标，甲的目标是在一年之内攒够1万元，而乙的目标是在一年之内攒够1000元。这两个人的工资收入都是一样，每个月都是2000元。那么，除去基本的生活费用之外，他们每个月能够剩下500元。对于甲来说，仅靠每个月剩下来的500元，一年之内是不可能完成攒下1万元的任务的。为了完成这个任务，他就会想方设法去增加收入，或者努力减少开支。但是对于乙来说，一个月能够剩下500元，一年攒1000元的任务实在是小菜一碟。一年之内完成这个任务绰绰有余，他在平常的生活当中就没有特别强大的动力去增加收入，或者有可能他还会多花钱，毕竟每个月只要剩下八九十元就够了。所以，如果我们想要让自己得到更好的理财效果，不妨把自己的理财目标定得高一点，这样也可以激发我们的努力程度。

对于想要通过理财打造出属于自己的财富人生的我们来说，仅仅依靠节俭是创造不出富翁的，但是它却是我们实现财富人生的量变过程，能够高瞻远瞩、未雨绸缪，这也是我们成功致富的必经阶段。因而，在理财时一定要好好计划，给自己定位高一点，这样才可以激发自己努力的激情，为自己的将来积攒出一大部分资本，改变自己的生活。

王志华从小就立志要当一名音乐家，他也一直朝着这个方向努力。20岁之后，他如愿申请到了美国的一所音乐学府。但是，家里并不是非常富裕，他只能凑到去美国的旅费。到了美国之后，他为了维持生活，就到街头去拉琴谋生。

为了能够赚到更多的钱，王志华选择了一家商业银行的门口作为自己街头卖艺的地点。跟他一起卖艺的还有一位喜爱音乐的朋友。他们在那里赚到了不少钱。等到了美国的那所音乐学府开学的日子，王志华就向他的那位朋友道别。但他的朋友却劝他留下来，因为那里的人流量很大，在那里能够赚到很多的钱，去音乐学府毕业之后还是一样要面临赚钱的问题。但是，王志华还是离开了那个地方，到音乐学府进修去了。

在大学里，虽然王志华不像以前在街头拉琴一样能赚很多钱，但他的眼界超越了金钱，投向更远的目标和未来。多年后，王志华再一次路过那家商业银行时，发现昔日老友仍在

那里拉琴。当那位朋友看到王志华时，很是得意，炫耀地说：“看吧，你还不是要回来拉琴谋生的。”王志华笑了笑，还真的坐下来跟他一起拉了一天的琴，之后就再也不去那里了。原来王志华已经成了很有名的音乐家，每年都有数不清的音乐会邀请，哪里还需要他去街头拉琴营生。

从王志华的人生经历中我们可以看到，一个人定位的高度就决定了他的努力程度。要知道，人生之旅，每个人都有自己的理想，这种理想决定着我们的判断和方向。如果没有目标，就做不成任何事情：目标太小，也成不了大气候，就像王志华身边的那位爱好音乐的朋友，一直都在那个银行门口拉琴；人要有更大的目标才能成大器，就像王志华，因为一直立志要成为音乐家，所以，最后他就能脱离街头卖艺的生活，成了真正的音乐家。高尔基曾经说过这样的名言：“一个人追求的目标越高，他的才力就发展得越快，对社会就越有益，我确信这是一个真理。”这更是表明了这一点。

在生活中所取得的一切成就都要归功于我们所确立的目标，如果看不清自己的目标，我们就不可能得到自己想要的结果。而如果我们的目标树立得过小，那么我们所能得到的结果就会很小；如果我们能够树立一个足够大的目标，这个目标就会驱使我们努力。我们必须学会用一种更加长远的方式去思考，去确定理财的目标。

无数字化的目标等于没有目标

但凡一个善于投资理财的人，他们都懂得，为自己确定一个行之有效的理财目标是至关重要的。如果我们能够拥有一个行之有效的理财目标，便可以紧紧围绕这个目标来实现自己的理财计划，并且可以通过正确的理财目标，让自己按部就班地去执行，从而起到一个良好的监督作用，让自己更快一步地实现理财目标。

但是在我们的生活中，很多人常常把梦想和目标混淆。例如很多人常常把想成为一个有钱人这样的梦想当成自己的目标。我们都知道，梦想是人类对于美好事物的一种憧憬和渴望，有时梦想是不切实际的。既然不切实际，我们就无法实现。而如果我们把这样的梦想当成自己的目标，对我们也没有多大的动力，可以说，这样的目标就等于没有目标。那么，为什么这样的目标会没法触发我们的理财动力呢？这是因为这样的目标没有数字化，要知道无数字化的目标就等于没有目标。

那么，什么样的目标是数字化的目标呢？举个例子来说，假设根据我们目前的收支情况分析，每年可存金额最多有6万元，所以要用3年的时间准备18万元以上的本钱，这是一个目标；根据过去的收益率情况分析，每月用6000元投资年均复利收益率10%的股票型基金，用3年的时间准备24万元，这也是一个目标。确定经过计算的目标然后再一一实现，就是在一步一步向梦想迈进。梦想可以很大，但目标一定要现实，一定要数字化。

每个人都会对自己未来的生活有些期望，但要想真正实现这些期望，一个简单的办法就是把自己的目标具体地描述出来，也就是说要把自己的目标数字化。就像很多人都有成为“有车一族”这个目标一样，但是如果我们把成为有车族这个目标具体地描述为“在两年之内，购置一辆15万元的家庭用车”，那么实现起来目的性就会更强。

只有数字化的目标才具有可实施性，如果我们将自己的目标设定成“我要成为有钱人”、“我要变得富有”、“我要成为巴菲特”……那么我们的目标是不大可能实现的。因为不管是“有钱人”、“变富有”，还是“巴菲特”都只是一个概念性的东西，没有可以衡量的标准。而财富目标是能用现金和数字来衡量和表示的，它只有足够清晰、具体、详细，有一个量的标注，实现起来才会更加顺利。

有一位25岁的妈妈抱怨说：“理财好像就是要考虑孩子上学的费用，怎么去买一个大房子，如何过上幸福的生活，好像所有的钱都应该为这些目标去储蓄、去投资，时间长了觉得这样的生活有什么意思啊，还不如该花就花，该用就用。”

这位25岁妈妈的话让我们能够更加肯定了“无数字化的目标就等于没有目标”的说法，

她的目标就是给孩子上学费用，买个大房子，过上幸福的生活。但是这些目标都是一个非常笼统的梦想，具体孩子上学费用需要多少钱，什么时候买大房子，大房子需要多少钱，过幸福的生活又要多少钱，对于这些东西，这位年轻的妈妈一点概念都没有，就知道自己需要攒钱、投资，而不知道自己需要攒够多少。没有一个明确的目标去奋斗，每天都是反复着同样的事情，时间长了，自然就会腻了。所以，当我们拥有一个梦想的时候，一定要把自己的梦想具体化、数据化，否则我们也会跟这位年轻的妈妈一样，无法坚持到我们梦想实现的那一天的。

那么，如何把自己的梦想数字化呢？要想让自己的梦想数字化，首先需要掌握自己目前的财产状态。这个不用细分金融资产、房地产等种类，只需掌握自己目前拥有的资产和负债共有多少，再看看减去负债后的净资产金额是多少；然后还需要掌握自己的平均收支金额，最后了解一下实现自己的梦想需要多少金额，这样才能够算出自己需要用多长时间来完成这个梦想。

如果我们想更早一点实现自己的梦想，就需要把自己的目标定高一点，就需要选择一些回报率高一点的理财项目来投资，不能再按自己平常的保守方式进行理财，而且要把自己的梦想具化成一连串的数字，这不仅能够让我们向自己提出问题，而且在解决这个问题的过程中也会促进我们不断地思考，并主动学习理财，从而一步一步靠近梦想。

不要同时定太多的理财目标

有位名人说过：“树立过多的目标，等于没有目标。”因为目标太多，会使人分不清主次，眉毛胡子一把抓，结果往往一事无成。理财也一样，如果同时定太多的目标，我们就会不知道该实现哪个好，如果同时去准备，又会分散我们的精力，分不清主次，会导致最后什么都实现不了。我们应该明确自己的主要目标，一步一个脚印地走下去。

俄国著名作家列夫·托尔斯泰曾经指出：“每一个人都必须有自己的生活目标，人们必须为自己建立一辈子的目标、一段时期内的目标、一个阶段的目标。目标期限可以定为一年、一个月、一个星期、一天、一个小时及一分钟。除此之外，人们还必须为大目标而牺牲小目标。”但令人遗憾的是，很多工薪族紧紧抓着那些小目标不放。并且由于拥有的目标太多，耗尽了他们的精力，确实没法实现几个，所以，很多工薪族总是抱怨连连，总觉得自己付出的比得到的少得多。

作家爱默森也认为：“生活中有一件明智事，就是精神集中；有一件坏事，就是精力涣散。”如果一个人想法太多，或者要想实现的目标太多，必然无法精神集中，从而导致精力涣散。

相传古时候有一个年轻人学有所成之后，曾豪情万丈地为自己树立了许多目标，希望自己能够成为一名大人物。可是几年下来，他依然还是那个默默无闻的他，可以说一事无成。为此他感到很苦恼，听说自己家乡的那个寺庙的方丈非常厉害，他就去找方丈解惑去了。

当这位年轻人跟方丈诉说完他的苦恼之后，方丈微微一笑，让他先去给自己烧壶开水。这位年轻人看见墙角放着一把极大的水壶，旁边是一个小火灶，可是没发现柴火，于是他便去外面抱了一些柴火进来，把壶装满，便开始烧水。可是由于壶太大了，他抱进来的那些柴火都烧尽了，那壶水还是没烧开。于是他跑出去继续找柴火，等找到了足够的柴火回来，那壶水已凉得差不多了。这回他学聪明了，没有急于点火，而是再次出去找了些柴火。由于柴火准备得足，水不一会儿就烧开了。

等他给方丈端来开水的时候，方丈忽然问他：“如果没有足够的柴火，你该怎样把水烧开？”这位年轻人想了一会儿，摇摇头。方丈说：“那就把壶里的水倒掉一些！水太多，火力不足，自然烧不开。就像你，一开始踌躇满志，树立了太多的目标，而你又没有足够多的‘柴火’，所以达不到目标。你要想把水烧开，或者倒出一些水，或者先去多准备柴火！”这位年轻人顿时大悟。回去后，他把计划中所列的目标划掉了许多，只留下最迫切的几个。同时，他还抓紧时间学到了很多其他方面的知识。几年后，这个年轻人的目标基本上都实现了。

这个故事虽然跟理财无关，但其中的道理是一样的，不管是在哪个方面，目标定多了，而自己的“柴火”又不够，自然没法让目标一一实现。当然，对于生活，我们不可能只抱着一个目标来过生活，生活的方方面面，我们都想享受到更好的待遇，那么，我们自然而然会想要实现更多的目标，那么我们应该如何处理这样的状况呢？

首先，我们可以把自己的理财愿望都列举出来，无论短期的还是长期的，都可以一一列举出来。然后，对所列的理财愿望逐一审查，将其转化为理财目标，排除那些不可能实现的。接下来，对这些理财目标进行筛选，再将筛选后的理财目标转化为一定时间能够实现的并估算实现所需的资金的具体数量，按照时间的长短和优先级别对其进行排序，确立基本理财目标。然后把这些目标按照时间的顺势一一记在纸上，最后可以按着顺序一个一个来实现。虽然这些目标很多，但我们在执行的时候是一个一个地来的，这也就不会分散我们的精力，还符合不同时定太多理财目标的原则。

当然，我们也会有一些过于远大的目标，如果我们就囫囵吞枣地直奔着这个目标努力，也会遇到跟上面提到的年轻人一样因为壶大装水太多而需要更多柴火和长时间烧火才能够烧开的境地，那么在这个长时间中，有些人就有可能没有耐心或者因种种原因而未能实现自己的这个远大的目标。但是，如果把自己远大的目标分解开来，分阶段，细化成一个一个小小的目标，那么我们的动力就会足够些，由于一个目标一个目标地实现，让我们看到了成就，就能够给自己一个坚持下去的动力，最终，便可以成功到达投资的顶峰。

我们在给自己制定理财目标的时候，不要同时给自己制定过多的目标；如果遇上一个需要大笔金额的大目标，就把它细化成许多小金额的小目标，逐步激发我们理财的积极性。

半年修正一次不切实际的目标

不管干什么事，目标就像是指路的明灯，只有当我们建立了理财目标，才有可能取得理财的成功。对于许多工薪族来说，制定与实现目标犹如一场比赛，随着时间的推移，我们会实现一个又一个的目标，这时我们的思想方式与工作方式也会渐渐改变，而在这个时候，如果还按照自己以前制定的目标来执行，那么就会显得不合适，所以，我们需要半年修正一次不切实际的目标。

当然，投资者为自己设定了具体可行的目标之后，不等于设立的目标就一定可以实现，它需要我们踏实地去做。但凡一个在理财上取得一点成功的人，他们每天都会取得一些小成就，因为他们知道，每一次大的成就都是小成就不断累积的结果。正如有人说：“任何成功都是由一个个小目标累积而成的。大目标可以给人们希望，而小目标则可以给人们动力。”所以，当我们制定目标之后，并不一定都能够按照自己的计划实现自己的目标，因为可能会因为我们太过高估自己而把目标定高了。为了能够及时发现这样的问题，我们就有必要时时检视一下自己的目标，这样就能够及时地发现自己订立的目标过大或者过小，如果有不切实际的就能够及时修正过来。

王大伟大学刚毕业，在一家科研所工作，每个月固定收入 2000 元，奖金及补助一共 3000 元，日常支出主要是房租每月 1000 元，衣食支出 800 元，交通和电话费每月 400 元，其他支出 100 元。他觉得男儿当自强，有房有车才是真正男人的生活，于是从大学一毕业，他就定下了工作两年之后买房买车的计划。工作了半年之后，王大伟算算自己的资产，发现自己只攒了 16200 元，这样一来让他觉得同时买房买车并不是那么容易的事，感觉是那么的遥遥无期。由于工作时间安排得很满，没有时间来兼职，他的收入不多，两年之后，根本没法买房买车。于是他就修正了自己的目标，希望自己在工作两年之后，能够买一个房价在 5500 元一平方米左右的小户型的房子，车子就等到买房之后再考虑。

一年之后，父母为他提供了 8 万元，加上王大伟自己之前的努力，他的活期存款也有了 12 万元，他还有 1 万元的定期存款，所以，他就从活期存款中拿出 10 万元左右付首付，买了一套 50 多平方米的小户型的房子，总价大概在 30 万元左右，贷款是利用住房公积金做房贷，贷了 15 年，月供约 1750 元。

如果王大伟没有修正自己的目标，那他就会一直惦记着一起买房买车，这就需要一笔非常大的资金。也许在半年之后，他会发现靠自己所赚的那点工资在两年之后远远不够买房和买车的首付，这样就会打击他的积极性，也许不再这样节省自己的支出，会变成那种只管享受的月光族。

所幸他工作半年之后，审视了一下自己的目标完成状况，发现自己的目标定得过大，于是修正了自己的目标，舍了买车，只选择其中的一个——买房子。这样，由于目标的可行性激发了他的理财动力，让他一直保持着节省的好习惯，在两年之后实现了自己的目标。

当我们为自己建立了合适的理财目标之后，便可以让自己内心的力量找到方向。毫无目标地漂荡或者看不到一点希望的理财目标最终会令我们迷路，而我们心中那座无价的金矿，也因无法开采而与平凡的尘土无异。所以我们要经常审视自己的已经定下的目标，检查一下自己的理财成绩与目标的距离有多大。这就好像仓库每半年要进行盘点一样，审核自己哪些事情做到了？哪些事情还要再努力？当然，也无须每个月检视，因为可能有些事情无法立竿见影，如果检视频率太高，会因为进步幅度太小，让自己情绪变得不好，所以每半年审核一次就好。

除了自我检视，另外还可以寻求理财经理提供专业协助，效果可能更佳。不管使用哪种方法，我们一定要了解目标与现实之间的差距，考虑是否符合个人能力和市场环境，预定的目标一定是在当前条件下可以达成的才有意义。一旦有力不从心之处，要么就修正自己的目标，要么就找寻其他投资报酬率较高的工具，或者设法开源节流。

不同阶段，制定不同的理财目标

目标是行为的指南针，不管我们做什么事情，总是由目标为我们指引正确的努力方向，理财也不例外。要想取得很好的理财成绩，我们就需要有一个明确的目标来指引我们的理财活动。但是我们不能一生只用一个理财目标来指引我们去理财，我们要根据自己处在不同的人生阶段，制定不同的理财目标。

我们都知道，目标过大或者过小，对我们的行动都不能起到很好的指引作用。而我们的人生几十年，在不同的阶段有不同的生活需求，为了实现这些生活需求，我们的理财目标就要在我们的生活之上来确立。而生活需求的不同，就决定了我们的理财目标的不同。最为核心的是，一定要确定合理的理财目标，不要盲目地把理财当做赚钱的手段。

一般来说，当我们刚步入社会的时候，一点经济基础都没有，这个时候我们不适合制定过于宏大的理财目标，最主要的就是要实现自己的经济独立。所以，这个时候我们可以为自己订立一个月赚多少钱，一个月存多少钱，或者是自己工作多少年之后自己的资产达到什么样的水平之类的理财目标。这个时候，实现经济独立是最重要的，而这样的目标可以让我们在日常的生活中节俭一点，让自己能够及早准备出投资理财的资金。

等工作稳定之后，生活也成熟一些之后，我们就可以制定要花多少钱买多大房子的目标了，就可以制定准备多少结婚资金和养育孩子资金的目标了。等到孩子长大之后，我们又得改变自己的理财目标，开始要为自己的老年生活做好准备，退休养老金又成为我们的理财目标。

洋洋洒洒，我们一生需要不停地制定自己的理财目标，在不同的阶段我们会面对不同的生活需要，相应地，理财目标也得跟着变化。当然，这些目标，并非都是同时进行的，因为有的可能是年轻时需要实现的，而有些可能是年老时的目标。所以我们需要根据自身所处的不同阶段，制订不同的理财计划。

杨大爷如今已经退休在家颐养天年了，晚年生活过得和和美，当小辈向他请教成功生活的秘诀之后，他总结是因为他这一生过来一直都有一个适合的目标在指引着他，他微笑着说：“我22岁的时候，刚刚参加工作，当时就准备26岁结婚时存款达到5万元，用于购买家电，举办婚礼；结婚之后，我就准备28岁时要个小孩，同时准备好2万元生孩子时的开销；打算30岁时拥有属于自己的一套中等面积住房，到时候可支配的易变现资产达到首付

款额；买完房子之后，我又准备 35 岁时购买一辆私家车；买了车之后，我又希望到 40 岁时，拥有一套大面积的住房；然后，又希望自己在 65 岁退休时，能为自己攒下以后 20 年的每年不低于 4 万元的养老金。于是就有了现在这样的生活了。”

从杨大爷身上，我们可以看到，要想拥有一个完美的人生，我们就要提前制定好自己的理财目标，而且在生命的不同阶段，应该有不同的目标和计划，而理财的目标，就伴随着我们的生活目标，陪我们走完一生。

对每一位工薪族来说，如果不出现大的意外，那么我们的职业生涯将会沿着“事业起步上升期——事业稳定成熟期——事业巅峰期——退休期”这样的轨道一步步往前发展。从理财的角度而言，我们应该尽早明白自己各个阶段的任务，以及相应的理财目标，这样，才能以积极有序的计划去应对漫长而又时有突发事件的人生道路。

也许有些人觉得不理财的人也一样过完了自己的一生，可是，仔细观察就会发现，善于理财的人，生活总是有理有条，该做的计划都已经提前准备好，不去理财的人，则总是在事情临近时手忙脚乱，买了房可能生活变得紧迫，生完孩子可能会觉得压力剧增，归根结底，就是因为没有提前制定理财目标。

为了我们能够从容地享受生活的美好，我们有必要学习理财，学会在各阶段制定好理财的目标，然后才能逐步地去实现目标。人生，又何尝不是由一个个目标组成的呢？就让我们生活因为这些不同的理财目标而完美吧。

第二章

做好人生规划，让钱为你服务

理财规划就是人生规划

理财的范畴很广，而理财规划的概念亦是如此，小到买一包盐、添一双鞋，大到买车、购房，每一件生活中关于金钱的事情都可以被纳入理财规划的部分。而这些事情大小，事无巨细都贯穿着我们人生的始终，规划我们的财富就等于规划我们的人生，可以说理财规划其实就是人生规划，因此我们要时刻关注自己的财务状况，时刻关注、做好自己的理财规划，才能依靠理财充实自己的财富和人生。

理财规划不是一个短时间内的事情，理财规划应该贯穿我们的一生，和我们的人生规划相结合。人们常说，只有我们一生理财，财才能理我们一生。理财规划只有以人的一生为单位进行，才能让我们始终保持富足的生活。由美国理财生涯规划专家雪莉博士所撰写的著作中曾建议将理财规划与人生规划相结合，其应该分为4~9岁、10~19岁、20~29岁、30~39岁、40~49岁、50~59岁以及60岁之后这6个理财规划阶段。而从这位专家对于理财和人生结合的规划分段能够看出，理财真的是一辈子的事情，人生的每个阶段都有不同的内容，只有把理财规划进行到底，和自己的人生相结合，才能让我们成为财富的支配者。

如果我们注重生活中的每一项财富，了解理财规划对于人生规划的重要性，并且对自己的人生进行合理的理财规划，那么我们的一生都会过得较为富足。

那些不懂得理财规划和人生规划的重要性和近乎等同性的存在的人，往往生活并不如意，常表现出对自身财富的挥霍，对理财的忽视和对人生的散漫。我们所熟知的拳王泰森就是一个典型的例子。

尽管泰森的双拳能够为他打下巨额的财富，但是泰森从来没有正视过理财规划的重要性。从1995年到1997年，仅仅在购买寻呼机和手机上，泰森就花费了23万美元，他曾经举办过一次花费高达41万美元的生日宴会，也因为保养他的豪华轿车又用掉了6.5万美元。从泰森养两只价值14万美元的老虎作为宠物，要求范思哲专卖店关门一天，仅供自己和朋友购买25万美元的衣物，到后来为了安慰自己不能买方程式赛车的遗憾而购买售价100万英镑的手表等等，泰森消费时总是很潇洒又毫无计划。以至于在后来，因为花钱如流水的消费方式和不善管理自己财富的原因，世界级的拳王申请了破产保护。

泰森财富的快速消失，不得不说这是因为他不重视理财规划的残酷后果。如果我们不懂得做理财规划，即使赚再多的钱，我们也会因为自己不了解全局而陷入了困境中。

在私营工商业高度发达的瑞典，人们对于理财规划的观念根深蒂固，瑞典的工薪族对于理财规划的重要性都有清楚的认识。瑞典人中很多人都会找一家专业的理财公司或者理财师来为自己做理财规划的建议，毕竟工薪族的精力和财力有限，在他们的眼中，专业的人士为自己度身打造的理财规划也是对自己人生规划的一大促进。

而作为有可能领取一辈子固定工资，但又生活在竞争日益激烈的社会的工薪族来说，理财规划的重要性体现在了人生的每个阶段。如果我们不懂得当前和未来的每个阶段该进行怎样的理财规划，就如同对未来一无所知。从结婚前对于房子、车子的购买计划，到婚后对孩

子奶粉钱、尿布钱的计算，甚至是几十年后自己养老金的规划，都无一不体现着理财规划就是人生规划这一重要的论断。

很多人常常误解，认为理财规划就是简单的生财计划，就是投资赚钱的一种策略，这是一种错误的观念。投资赚钱只是理财规划中很小的一部分，无法达到理财规划的最终目的。理财规划是我们通过正确地使用金钱，使我们的财务状况处于最佳的状态，而我们对于婚姻中家庭支出、孩子的教育、未来养老等每个人生阶段中财富的把握都是理财规划的具体体现，这也就是我们要在理财规划和人生规划之间画上等号的原因。

理财规划是贯穿人的一生的，通过理财规划从而实现人生规划的完满，也是理财规划的最终目标。我们应该从今天起，认识到理财规划的重要性，将自身的理财规划与人生规划相连接，使其和人生规划一样，平稳而顺其自然地进行。

人生因财务规划而美好

一个正确且良好的财务规划可以让我们人生的每个阶段、每个时间点都是富足的，可以让我们一生都不为钱烦恼，不用每天吃完了这顿饭，担心下一顿的菜钱从哪里来。这样的人生应该是我们所共同追求的。当下是一个全民理财的时代，理财开始风靡各家各户，而财务规划从来没有像现在这般流行过，从曾经的“你不理财，财不理你”，到次贷危机时期的“你理错财，财整死你”，到如今大势所趋的全民理财。百姓手中的钱多了，财务规划都成了人生大事，眼见着周围众人因为财务规划而过上幸福美好的生活，还没进行财务规划的你，怕是有了落伍的嫌疑。

理财究竟是什么，是利用合理的方式来管理自己现有的资产，而财务规划作为理财规划中的一部分，让我们不再担心遭遇突发事件时没有足够的现金，不用担心退休后生活品质的大幅下降。可以说人生因为财务规划而美好。

每个人在人生的不同阶段都会有不同的需求和梦想，但是这些往往都是要建立在金钱的基础上。学生时代的我们，受教育需要学费；开始工作，成为工薪族后，需要交房租，需要生活费，还想攒点钱准备结婚；等到成家了，要买房子买车还要开始攒孩子的花费；生了孩子又要积攒孩子的教育费用；等到孩子长大了终于可以歇歇了，发现自己已经老了，医疗费、养老金又要开始筹划。好像人生一直都是一个没有停歇的挣钱节目，不停地演下去，一场又一场。

缺少了财务规划的人生只能是这般的庸庸碌碌，刚结束眼前的担子，才发现人生早已经把下一个担子悬在你的肩上。

老李的生活就是这样，打从开始步入社会就忙得火急火燎，刚毕业就忙着找工作，工作一稳定下来发现自己到了该结婚的年龄，等攒完钱结了婚，买了房子，又开始了昏天黑地的房奴生涯。老李曾经想过如果没有足够的钱结婚，大不了端一碗清水，天地为盟就那么结婚了。但是终究是结了婚又有了孩子，自己再怎么苦也不想苦了孩子。通过理财师的建议，老李认真地进行理财规划，将自己财务规划的条款款款实行得清清楚楚。从记账到基金投资，从预算到存款，老李都精打细算，规划详尽。终于在孩子上小学前，老李的钱包忽然就满了起来。因为合理的财务规划，老李存够了孩子从小学直到上大学的费用，每个月不用再省吃俭用地抠出孩子的教育费。逢年过节还能和老婆孩子外出旅游，老李忽然觉得生活一下子美好了起来，过去的那些辛苦日子好像做梦一样了。

而现在老李并没有停止他的财务规划之路，他在游刃有余地继续为自己和妻子年老后的生活做规划。按照老李的财务规划，退休后的夫妻俩依旧能有现在的生活品质。

原本人们专注于眼前的事情，放眼当下，这似乎很正确。就好比如果我们被困在一栋着火的房子里，必然先要扑灭眼前的火，一步步向外走，才可能最终得救。但正如之前我们所提到的人生像一场不停歇的节目一样，总是一场接着一场。无论如何解决眼前的困难，前面都会有下一个栅栏挡着我们的路。因此，我们在迎面而上时，往往手足无措。然而，针对每一个不同的目标，事先做好完整的规划，并在事后妥善进行维护管理，不仅可

以减少大笔资金的一次性支出，更能提高我们手中财富的运用效率，这就是财务规划的一大优势。

在不同的人生阶段，除去必要的消费，还会有额外的需求，这些需求的满足往往会带给我们极大的舒适感和满足感。这也是大环境的要求。当下的社会，不是仅追求温饱的社会，也是讲究高品质的社会。一生顺利，生活富足、无忧，不为金钱所苦所累，是我们大多数人进行财务规划的真正的目的。成功的财务规划，能够让我们的财富不断增长，能让钱生钱。正确的财务规划，能让我们的人生更加完满、美好。

理财规划本就是人们应该倾注一生而去完成的一项重大事业，而财务规划作为理财规划中的重要角色，更是能够让我们的人生更加的自由和轻松。对于工薪族来说，财务规划应该从当下做起，为自己打造更加美好的人生应该毫不犹豫地开始理财的道路。

搞清楚你目前的经济状况

俗话说：“知己知彼，百战百胜。”这一句话在理财上也能恰如其分地发挥用处。众所周知，什么是理财？理财就是指个人或机构根据自身当前的实际经济状况，通过一定的手段或方式，对自身财产进行合理规划，并实现经济目标的计划、步骤等。从这样一句话中我们可以看到，理财的前提是立足于了解自身的经济状况的基础上的。由此可见，工薪族充分运用各种理财方式发展自身财富前，要搞清楚我们自己当前的经济状况。只有了解了自身经济情况中的每个细枝末节，才能有针对性地采取各种不同的理财方式来增长自身的财富。

既然弄清楚自身的经济状况有如此举足轻重的作用，那么，我们该从哪些方面，又该怎样弄清楚自己目前的经济状况呢？

简单来说，搞清楚当前我们自身经济状况主要有两个方面，一是资产负债，二则是收支。资产负债，简而言之就是 we 有多少财富可以用，有多少负债，比如房贷、信用卡透支。了解自己的资产负债就是弄清楚我们所管理的经济资源，以及所承担的所有债务。放眼我们周围，好多人连自己有多少资产并不清楚，有多少债务也不甚了解，在这样的糊涂情形之下，怎么能做出一个好的理财计划，怎么能够理好财呢？而“收支”则相对好理解，就是生活中的收入支出。对于工薪族来说，收支的平衡是很重要的，而掌握每个月收入的多少，支出的去处，形成一个详细的数据，对于了解我们自身的经济状况，开展下一步的理财规划，是不可缺少的。而当前我们对于“收支”的把握主要体现在记账上，通过这样的方式，我们能更好地把控自己的经济状况。

如果不了解自己目前的经济状况，那么在生活中，我们只能稀里糊涂地过日子，更别提我们想要实现的一些生财大计。在某外企工作的小谢就是这样的典型。

小谢是个想挣大钱的主，每个月有 4500 元的工资和一定的奖金，一开始他总会先划出一部分来投资，买点股票、基金什么的。但腾出这部分钱后，小谢总是会手忙脚乱地四处借钱还房贷，有的时候半年一次的置装费都攒不下来。几个月下来，投资挣来的钱还了借来的钱，小谢一合计，挣来的钱寥寥无几。

眼看着自己的富翁计划离自己越来越远，小谢无奈之下只好请教了身边一个颇为懂得理财的同事。经过同事的指点，小谢首先开始对自己的财产进行了全盘的清点和了解，包括了卡上的三四万元的存款，一些股票和基金，每个月要还的 2000 元房贷，等等，他都进行了详尽的清算。而小谢也开始了之前他认为的“婆婆妈妈”的记账生涯，每个月的收入支出都一一记录在册，两个月过去，小谢还能很好地做出自己下个月的预算，消费、投资也不再慌乱，每个月攒下的钱也多了。而随着对自身经济状况了解的加深，小谢的理财之路也越走越宽，一年下来，眼见着自己的存款逼近了十万元的大关。

从小谢的亲身经历中，我们可以看到，搞清楚我们目前的经济情况对我们的理财规划是多么重要。工薪族总是繁忙的，但是繁忙之余，还是要分出一份心力、一些时间来整理自己资产的状况，了解清楚自身的负债和盈余，更要掌控好每月的收支情况，以对我们自己经济状况的全局掌握，来应对当前繁多的理财方式中的条条款款，制订出更加符合自身需求、适

合当前时代的理财计划，更好地将理财的目标实现。没有几个富翁不能清楚地报出自己的资产和花费，他们对于制财大计的确立，对财富的掌控是建立在对自己经济状况深刻了解的基础上的。

由此可见，了解自己的财富余额，懂得自己需要填补负债造成的空缺，明白自己能够有多少的能力进行理财的规划和实施，才能真正成为理财的能手，财富的拥有者。弄清楚自己目前的经济状况，才能更好地进行进一步的理财规划和操作，从而达到理财的最终目标。

多关心一下你的现金流表

现金流作为现代理财中的一个重要的概念，通常是指企业在一定的经济活动下的现金流入、流出及总量情况的总称。这一概念乍听起来似乎和我们工薪族个人理财没有多大的关联，但是随着工薪族对于理财规划的日益重视和逐步深入，现金流表已经成为我们也能了然于心的一个概念，但是我们要关心的是自己或家庭的现金流表，现金流表能帮助我们判断出自己的存款能力、偿债能力、养老保障能力和资产运营能力等，同时，更为详细的理财规划，也要求我们对这些方面的情况有细致的了解，个人的财务状况只需要现金流表就可以一清二楚，这就足以说明现金流表对于理财规划的重要性。

当前工薪族的收入还是以现金收入为最主要的，在这种前提下，我们的收入必须尽可能地大于支出，家庭财务状况才是良性的。而从现金流表能够据以直观地了解我们自己和家庭的收入来源和支出、花费的项目，并对各部分所占比例有所了解，对现金资产有一定的掌控度，从而方便我们了解家庭的收支状况，并有针对性地进行理财规划和收支预算，合理制订下一步的理财计划。

不少细心于家务、善于理财的工薪族，外出购物时，往往会留下消费的小票或者每天记账，这是一个很好的习惯，但仅做现金记账，还和理财有很大区别。不过我们每日记录的花销和收入，是制定个人或家庭现金流表的根本和基础。可以说现金流表对于理财规划来说也是基础性的，要想做好理财规划，首先要做的，就是多关心我们的现金流表。

制定个人或家庭的现金流表的目的，并不是单纯地为了对我们单个月的理财有多大的帮助，而是要通过现金流表来科学地规划一个较长期的理财方案。现金流表对于我们自己甚至整个家庭的财务来说像是机场的出入境记录，通过这其中每一笔现金的进进出出，我们能够一目了然地了解现金的来源及去处。

作为工薪族，我们的收入主要来源于较为固定的工资收入和一些资产性收入。在我们的现金流表中，如果工资收入是收入部分的主题，这就说明我们当前需要详细、合理的理财规划来增加资产性的收入。当然，如果某天观察自己的现金流表，发现资产性的收入占据了半壁江山时，或许我们已经踏上了财富自由的路途。

而支出可以大致分为弹性支出和固定支出。弹性支出一般属于非必须性的消费，例如休闲、交际、娱乐等。而事实上，经常记账的人都会发现、都会了解一个事实，那就是每个月都不可避免地有一些固定消费，这就是固定支出。这是一个类似于空气的存在，是我们生存的必要性支出，而从现金流表中，我们可以看出，固定支出所占的比重会随着收入的提高而降低。

通过现金流表，还可以判断我们的短期偿债能力。举个例子来说，某低保家庭，全家四口的月收入仅仅有 1500 元，但是每个月的支出却有 1600 元，一家四口吃饭、水电煤气等生活必需费用是不能一次性偿债解决的。而在这种状况下，对于现金流表的关心度和了解程度就能很好地解决问题。换句话说，如果我们关心我们的现金流表，就会想方设法地控制我们的现金流。增加收入，降低支出才能解决家庭的支出问题。

多关心一下现金流表可以很好地进行现金流的管理，通过对我们自身收入和支出细节情况的掌握，进行合理的理财规划，将不必要的支出缩减，能策划出更加全面的致富之道。理财规划的目的是实现现在与未来的收支平衡和财富的充盈，使我们的口袋经常性甚至是总处于收大于支的状态，使我们不会因为负债累累而发生财富上的危机，进而影响到个人和家庭

的生活。

可以说，一份完美的理财规划，必然是从关心、了解我们的财务状况为基础开始的。

根据养老金制订理财方案

众所周知，工薪族是依靠出租自己的劳动力，依靠雇佣的关系来换取收入，有相对较为稳定的工资收入。但是随着社会经济水平的不断提高和生活水平的提高，以及理财规划观念的深入人心，对于终究会戴上“退休”桂冠的工薪族来说，理财不是仅仅局限于前半生的良好规划，还是后半生、退休之后对于养老金的规划。我们应该及早地开始思考和规划晚年的生活，根据养老金来制订理财方案。

对于工薪族，最可靠的养老金的累积还是工资所得，当然，在这个累积过程进行的同时，也应该进行较为科学的投资，如基金、债券等。通过这些方式，可以加快养老金的增长。但是我们应该注意到，无论是自己还是周围的朋友，很大一部分都未能做到科学地理财、合理地积攒自己的养老金，退休之前或许有了房产，但却缺少了足够的养老金。这就使得根据养老金来制订科学的理财方案成为工薪族亟待学习的一课。

林女士与丈夫同在一家公司工作，这眼看着两个人都快到退休的年龄了，夫妻两人每月总收入大约 4000 元，也都上了医疗保险、养老保险和重大疾病保险。在儿子结婚后，林女士夫妻二人名下只剩下一套价值约 40 万元的房子和 3 万元的存款。

林女士也是颇精于理财的，了解年老退休后理财规划的重要性。她详细计算过，尽管他们夫妻二人都有退休养老金，但是每月的退休金还是无法与退休前的工资收入相提并论的，一旦开始养老的生活，夫妻二人的生活水平必然下降，生活质量也无法回到工作前的水平。林女士假定自己和丈夫还能生活 25 年，若要保持眼下的生活状况，养老金至少还应该增加 10 万。于是，林女士在估算夫妻二人所需养老金后，系统地规划了一个理财方案。她将 3 万元存款分成了 3 部分，其中 1 万元作为保本基金，进行活期存款，以备不时之需；留下了 5000 元作为二人正常的日常生活费用；而余下的 1.5 万元，林女士选择进行投资。而在退休前，夫妻二人每年的纯收入还有近 2 万元，也将作为投资资金，以加快养老金的增长和累积。

出于安全考虑，林女士在投资上选择了债券，这是鉴于债券作为一种固定收益类的理财工具，操作简单，可获得高于储蓄的收入。林女士在纵观自己的整个理财方案后，下决心，打算在退休后卖掉现在位于市区的房子，退休时再花 30 万元到适合养老的郊区买一套房子。而林女士预计买完房子后将有 20 万余元款，这笔款项将弥补养老金不足的缺口，夫妻二人晚年的生活将会得到有效保障。

从林女士的养老规划中我们不难看出，工薪族若要使晚年生活有所保障，必须通过前期对于养老金的估算，和对每月应储备的养老金与退休后每月领取的养老金的了解，制订出详细合理的理财方案。

不得不说，当前中国的工薪族还有很大一部分人缺少对于养老金的理财规划的意识。相比之下，美国的老人们似乎更懂得精打细算晚年的财富。他们在退休前，会把钱分散到不同的账户中去，比如个人退休账户和普通银行账户。然后还要计算从每个账户中提取多少钱，什么时候存进去，什么时候提出来，如何将这笔钱翻滚出更多的财富。他们注重对于养老金的管理和规划，会在退休前十年左右开始储备自己的养老金，并且制订完善的养老金理财方案，因为他们明白这些都将对他们年老后的生活质量产生重大影响，所以往往美国老年人晚年生活的质量水平要高于许多国家的老年人。

而对于我们而言，常见的一种状况是，很多人在退休后却重新进入了企业工作，也有很多人开始自己创业，年已迟暮却还在外奔波、往来于交际场。可以说这其中很大一部分都是为了积累更多的退休金、养老金。对于我们国内工薪族中很大一部分的准退休族而言，应该以此为鉴，注重自己的退休规划，及早地根据养老金来制订理财方案，以换取暮年祥和、舒适的生活。

理财规划，一寸光阴一寸金

对于想要致富的人，尤其是工薪族来说，及早地做好理财规划是举足轻重的。因为理财规划就是在理财的过程中规范我们理财行为的“法规”。如果没有这些条条框框规范我们，我们就难免在理财的过程中突破自己的初衷，让自己跳进贪婪的圈套里，损失惨重。

王小波每月的工资是8000元，优渥的薪水让他觉得生活无忧无虑，而且对未来也没有多大的安排和规划。直到他父母给他安排了相亲活动，并且找到了心仪的女友之后，他才觉得自己没有多少积蓄提供他们结婚花销。

这个时候，有朋友给他支招：投资股票收益最高，不过还是最好规划规划再说。但是王小波为了能够尽早跟女友走进结婚的殿堂，加上急于求成，就想先大赚一把再好好规划一下以后的理财生活。于是把自己手头所有的钱都投进了朋友给介绍的一只股票上面。没想到他刚一进入市场，这只股票就直线下滑，他的钱就这样蒸发了。而女朋友听说他这么不理智也跟他吹了。

王小波听取了朋友进行投资生财的意见，但是忽视了朋友让他做好理财规划的建议。加上他急于求成，所以才犯了这么大的错误。其实，在我们的身边，就有很多人虽然在进行理财，但是并没有做理财规划，所有的理财活动都是跟着感觉走的。要知道，这样的做法就跟我们没有按交通规则去开车一样。虽然我们一直都在向着目的地出发，但是因为我们没有遵守规则，很有可能发生车祸，危及生命。

如果我们能够一开始就做好理财规划，再进行投资理财，那么我们就能够保证自己的资产稳稳当当地增长。可以说，我们早一点做好理财规划，我们就能够早一点搭上顺风车。就拿上面的王小波来说，他的工资那么高，如果他在一开始决定要理财的时候就做好合理的理财规划，他就不会失去理智地把所有的钱都投资到一只股票上面，也就不会失去女朋友了。而如果他能够在自己一开始工作的时候就做好理财规划的话，那么，等到他找到心仪的女友的时候，结婚资金都不会是问题了。所以说，越早做好理财规划，越早让自己的理财走上正轨，自己积累财富的速度就会越快，就会对我们的生活提供更多的帮助。

从另一个方面来说，理财规划的早晚，也是一种以时间为成本进行生财大计的表現。“时间就是金钱”，尽早地进行理财规划，是节约成本的一大良好途径。打个比方来说，两个参加工作面试的人，两人的所有条件都差不多，而用人单位只录取一个人。其中一人出发前并没有查好路线，决定边走边问。而另一个人在出发之前把所有的路线都了解一下，然后制定出自己的出行方案。有方案的人在路途中可以不紧不慢，而且能够顺利到达；而那个没有方案的人如果遇到指错方向的人，他就有可能被引去反方向，或者致使他晚到。而较早到的那个人就有时间去平复自己的情绪，做好一切面试的准备，这就已经占了很大的优势了。有人说，时间是熨平波段的最好工具，对于工资有高低差别的工薪族来说，尽早地做好理财规划，保证自己在理财的道路上“安全行驶”，对于缩小资产上的差距，加快财富的累积有莫大的好处。

所以说，做好理财规划也是一寸光阴一寸金的事情。越早踏上安全理财，我们的损失就越少，也能够更早地实现未来的财富累积的目标，还能够更好地在当前通货膨胀的市场经济下收获财富，用时间的优势来抢夺财富的先机。

人生的不同阶段，实行不同的理财规划

每个人从经济独立开始，都将面临如何对自身的财富进行规划这一问题。对于具有相对稳定工资的工薪族来说，这也是不可忽略的一个问题。随着社会经济的大发展，理财成了我们将终其一生去做的事业，然而根据人生的不同阶段，我们所面临的生活环境、社会环境的不同，对于理财也应该有相应的变动和调整。在人生的不同阶段，实行不同的理财规划，对于因时制宜地将我们人生每一步的财富掌控在手就显得极为关键。

那么我们应该如何根据人生的不同阶段，来实行不同的理财规划？就工薪族来说，理财规划的阶段可以根据人生的进程，主要分为五个阶段，包括单身时期、婚姻前期、婚姻中期、婚姻后期及退休期。那么在这些不同的时期应该实行怎样的理财规划呢？

1. 单身期，即我们参加工作开始到婚前

这个时期我们的理财目标最主要是实现经济独立。那我们应该如何实现自己的经济独立呢？首先我们需要根据自己的工资收入安排好自己生活上面的支出项目，尽量做到量入为出。在规划好生活的收支的基础上，安排好自己的备用资金的积累，在保证足够财富的储蓄、积累的前提下，适当进行投资，加快财富累积的速度。可以说，这个阶段的规划需要保守一点，没有必要过于急躁，在这段时期中形成良好的储蓄习惯就是我们最大的理财收获了。

2. 婚姻前期，即二人世界时期

这一阶段我们都在追求浪漫和生活品质，也是家庭消费的高峰期。这个时期，工薪族的经济收入有所增加，且生活趋于稳定，但处于提高家庭生活品质的重要阶段，我们常常需要置办大额款项的生活用品及偿还每月的房贷、车贷等。这个阶段的理财规划重点是合理安排二人家庭构建的费用支出和必要的家庭支出。因为结合了两个人的财力，我们在这个阶段制定规划的时候，就可以安排一些比较激进的理财工具，以获得更高的回报。

3. 婚姻中期，就是孩子出生、成长时期

这一时期，可以说是我们工薪族负担最重、财富支出最多、理财规划最为艰难的一个时期。孩子嗷嗷待哺，奶粉钱、尿布钱，都是很大的支出。而这一时期最大的开支来自于孩子的教育费用和保健医疗费等，尤其是大学时期的学费，相比以前任何一个时期都要昂贵，而这些费用又是耽误不得的。所以，在这个时期，我们就要做到稳中有增。在保证这些费用的安全的同时，又要安排自己进行一些激进的投资活动，做好保险的规划工作。在进行规划的时候，孩子的教育规划必须安排在首要位置，然后才是资产增值管理和应急基金管理，最后才是我们一些其他的生活目标的规划。

4. 结婚后期，这一阶段子女已经步入社会，参加工作，也不用我们犯愁他们的生活

家庭处于成熟期，工薪族的家庭经济状况达到了最佳状态。对于理财规划和已经开始步入人生后期的我们来说，最为合适的还是财富的累积，而不是较为激进的投资，毕竟投资的风险大，一不小心，就会让一生积累的财富打了水漂。所以，这个时期的理财规划需要安排得温和一点，尽量不要过多地选择高风险的投资方式。要把资产增值管理放在第一位来安排，然后做好自己的养老规划，接下来才是做好自己生活中的特定目标的规划和应急基金的管理。

5. 退休以后，此时养老问题提上了每个家庭的理财议程

我们不想垂垂老矣了还去叨唠孩子们的生活，所以此时的理财规划应以安度晚年为目的。所以，我们的理财规划就要做得保守一点，我们需要更注重身体和精神健康方面。多把钱存起来，买些债券，买些保守型的基金。

第三章

越早越好，少说多做“财”长久

只想还不够，行动定结果

现在已经进入了全民理财的时代，在工薪族中，很多人对于理财也有自己的心得和想法，言谈之间说得头头是道，听者信服，说者也陶醉其中。只是能够真正进行理财的工薪族没有几个。要知道，想法总是美好的，但这总归是水中月、镜中花，没有行动就永远没有结果。下面这个小故事就是这种情况的真实写照。

一个秋高气爽的日子，两个人结伴去打猎，忙乎了一上午却没有收获，正当他们垂头丧气的时候，突然听到天上传来了大雁的鸣叫声，两个人一阵惊喜：秋天的大雁正是膘肥肉美的时候，如果能打到两只大雁饱饱口福也不错。只听到其中一个人说：大雁肉嫩，烤着吃不错。另一个人连忙说：大雁肉鲜美，煮着吃更好吃。两个人你一句我一句地就争论起来了，最后两人达成一致：一半煮着吃，一半烤着吃。这时再抬头看天空，哪里还有大雁的影子！

这两个人如果在听到大雁叫声的时候就采取行动把大雁射下来，也不会面临讨论完之后没有大雁射的结果。可见，只想是不够的，要有行动才能够定结果。射大雁是这样，理财也是这个道理。

工薪族中早已不乏具备理财观念的人，他们对于财富的合理使用和规划都有一些很好的想法，但只有很少一部分人将之付诸行动，还有更多的工薪族仍处于徘徊和观望之中，结果就像故事中的打猎人，终于得出了结论，却眼看着就要到手的大雁擦身错过，只能空手而归。对于理财这件事来说，光想是远远不够的，即便是想得再好，不付诸行动，它的结果也是一个零，行动是达成财富合理分配和取得更高收益的直接决定因素。

有一天，在秦朝的闹市的一个角落，突然围观了很多，大家都跑过去看究竟。只见一根普通的木头放在中间，木头有什么奇怪的？木头并不奇怪，奇怪的是旁边的告示，告示的内容大意就是如果有人把这根木头扛到宫门前，便可得到千两赏金。这可不是个小数目，宫门距离木头存放的地方不过100米远。巨大的反差让人们议论纷纷，有的人在谈论原因，有的人在猜疑事情的真实性，还有的人在讥笑。这时只见人群中走出一人扛着木头就走，一会儿就把木头扛到了不远处的宫门。这时跟过去的官员二话不说就掏出千两赏金奉给此人。围观的人们一下子傻眼了：原来这是真的呀！于是捶胸顿足的也有，羡慕嫉妒的也有。只是这一切都太晚了。

这是古代的一个很著名的故事，其本意是说明商鞅变法的言出必行，但是站在围观人的角度上，其实这就是行动力的典型实例。对我们来说，这个例子说明理财的态度同样适用，对于理财，大部分的人选择了观望，还有一部分人是心里有了想法却没有行动，最后真正把理财运用到生活中的只是很少一部分。看到这个故事的时候，很多人会想，如果自己当时在场，一定会去扛木头，从而拿到赏金。这只是一个旁观者的心情。而当时真正去扛了木头的人可能从未设想“得到赏金”这个结果，他只是在想：迈出这一步，不过是耗费一点气力而

已，有无赏金自己并无什么损失。到了现在，与扛木头相比，理财所能带来的益处不言而喻，但是我们大部分人还是做了围观者，虽然有些想法，却总是止步不前。

人们常说思路决定行动，行动决定结果，对于理财，只有想法是远远不够的，需要马上行动起来，就像那个扛木头的人，早早行动，才能抓住机会。在实际操作的时候，理财也要遵照一定的步骤来做，不是今天看到账单了头脑一热，马上就打算从下月起每月存多少钱，这样的结果只能是草率上马，匆匆结束，重新又回到原来的生活中去。

想要把自己理财的想法落实到行动中来，首先要理清自己的收支状况，并列明明细，找一位专业的理财师进行咨询，对自己或者家庭的收入和支出进行明确的分析，哪些花费是必要的，哪些是不必要的，家庭生活消费应该控制在多少比较合理，自己的收入状况做什么样的投资比较合适。然后根据理财师的建议尽快调整理财计划，使我们的科学理财尽早开始。另外，落实理财计划的直接结果可能是我们的消费不能再那么随心所欲，但坚持一段时间自然就可以习惯，执行理财计划的时候要提前做好思想准备。

总之，理财之路要科学合理，才能够让自己落实行动；更要早日执行，不要等到“木头”被扛走了，悔之晚矣！

理财不能等，现在就行动

谈到理财的好处，总是会让很多人心动，我们总在想：再过一段时间，一定开始理财。有这种想法的人不在少数，那么理财的最好时刻是什么时候呢？古人替我们做了回答，“今日事，今日毕”、“明日复明日，明日何其多”，这些言语明确地告诉我们理财时间不是他日他时，而是从现在就开始行动。

有一个年轻人整天梦想着发财，于是他到教堂向上帝祈祷。第一次，年轻人很虔诚，他恳求上帝让他中一次彩票，可是祈祷并未让他如愿。虽然有些失望，年轻人还是虔诚地跪在教堂里向上帝第二次求告，接着是第三次、第四次……最后，他很失望，就质问上帝为什么自己这么虔诚却不能得到回应，圣坛里的上帝回答了：最起码你该先买张彩票吧！

看到这个故事的人总是会大笑不止，觉得这个年轻人可笑之极。其实生活中的我们何尝不像这个年轻人一样呢？我们总是希望家庭生活安排得井井有条，有限的收入得到合理规划，财富能够累积，可是我们行动了吗？我们总是渴望着“中头奖”的美好结果，却独独忘记了购买理财这张“彩票”！

理财是长远之计，早点行动就早点受益。如果我们需要延迟理财，总是能够给自己很多借口，或资金暂时腾挪不出来，或者手头紧张，无法投资，或者是工作太忙没有时间等等。这些无数的借口会让理财的心情一点点稀释掉，直到有一天自己的财务出现问题或者是看着同样情况的朋友因为理财得到了很好的收益，又产生了后悔或者艳羡的心情。这种故事在我们的生活中重复发生着，作为故事导演的我们该早些反思，如果当时立刻行动，何来今天的后悔呢？

为什么有了理财的想法却迟迟不能执行呢？一方面是因为我们没有从内心真正体会理财的意义，另一方面是因为对生活缺乏明确的目标和规划，所以对于理财的方向也是有些茫然。思考生活的人总是在生活实践中不断追寻生活的意义，不能明确生活目标或者方向的人，要让自己先行动起来，在实践中去检验、去审视，最终明确目标，这样不会枉费了时间。

美国有一个著名的企业家，他的雪糕遍及世界各个地方。他最开始创业的时候只是一个修鞋匠，因为看到雪糕好卖，就找了小摊位边修鞋边卖雪糕，最后不再修鞋，坚持做雪糕，他的雪糕事业越做越大，专卖店开到了世界 60 多个国家和地区。这个创始人便是美国人法兰克。与此同时，有一个年轻人也看到了雪糕的商机，但他征求家人的意见时遭到反对，很是沮丧，他又为开一个什么样的雪糕店苦恼了很久，最后他的店不了了之。

为什么前者成功、后者失败呢？行动起了关键性的转折作用，行进中的人才能真切感受

行动带来的成功喜悦感和失败挫折感，从而使自己调整方向，改变策略，做得更好！行动是治愈恐惧的一服良药，实例中的法兰克用行动证明了这一点。

改变总会让人感到阵痛，理财也是一样，它会在一定程度上改变我们的生活状态，而这种改变是对旧习惯和人的惰性的一种挑战，所以我们心中已有美好愿景的理财计划总是搁浅，迟迟得不到执行——记住，要让自己行动起来。除了上面所说明确生活目标和方向外，再一点就是对自己施加压力，通过想象和现实对照让自己看到执行与不执行会给自己将来的日子带来什么样的后果，迫使自己执行计划。如想象因为没有立刻行动进行投资，错失了一笔很不错的收益；因为没有尽早给自己或家人买保单，给家中带来了沉重的负担；或者让自己成了月光族，日复一日的劳动却没有带来财富的积累。对于我们这些已有习惯定势的人来讲，要克服自己的思想障碍，给自己施加压力是让自己迈出行动的一个有效办法。

光阴短暂，需要行动的事情却有很多，心中想得再多，都不如走出去一步来得踏实，别让自己的时间在蹉跎中流失，别让个人的财富在犹豫中缩水。经济作为生活的基础，对于我们的生活有着至关重要的作用，重视增收，小心节流，理财一样不能少！家庭理财很美好，马上行动才是王道！

快人一步，就可能多拿到一个亿

现在的社会是信息化的社会，我们急着赶路，急着在第一时间看到最新事件，速度是现代人的一个显著的标签，仿佛在车水马龙中行进，别人都在飞快前行，自己稍微慢了一点，就好像在时代中落伍。

理财也是一样，需要讲究速度，机会不会总是等在眼前，只有提前行动的人，才有可能获得更多的机会。田径赛中差一秒可能就不是冠军，一秒就决定了我们所要收获的是鲜花掌声还是一声声叹息。

理财比别人快一步能带来多少好处呢，以这几年比较热门的话题——买房为例吧，这也是快人一步最鲜活的例证。我们中有的朋友在房价刚起的时候，勒紧裤腰带，全款或者按揭买了房子，买房后的生活肯定有点窘迫，说不准还有人耻笑呢。经过房子的升值和房价快速上涨，前期买房的人掏了和后期买房人一样的钱，甚至更少，前者是全款买了房或者付了极少的首付款，掏了收入中极少一部分作为月供；而后者竭尽全家之力才只是付了一套房的首付，每个月收入的相当一部分直接就还了贷款，这种紧张的状况还要持续二三十年，刨除膨胀因素，前者的收益远远超过固定的工资收入。再遥想一下将来，两者的经济悬殊需要多少年才能补回来，而人生又有多少年呢？这种情况在我们周围屡见不鲜，理财快人一步所带来的收益有时候是我们想象不到的。

生活中时时刻刻离不开经济，这样的机会随时存在着，今天晚一步，明天再晚一步，以后会怎么样呢？一开始很多朋友总是一起玩，大家的基本状况相差不大，在一起的时候也是其乐融融，随着时间的推移，朋友越来越少，经济的差距是朋友消失的重要原因。许多年以后，便成了两个阶层的人了，我们总会把原因归结为各种客观因素，而忘记了自己未能早早理财也是一个重要原因。生活中没有后悔药可吃，若干年后即便理解了这一点，日积月累的经济差距不会因为一时的悔意而消融。

有两个朋友一起去森林里探险，开始的时候两个人还兴致勃勃，各种景观都让两人乐而忘返。突然，从森林里跑出了一只熊，两个人都有点吓呆了，这时其中一个人开始弯腰系鞋带，另一个人很奇怪，问他：“现在系鞋带干吗，鞋带系紧了你就能跑得过熊了？”答：“我只要跑过你就行了！”

这是一则笑话，如果把黑熊比作生活中不可知的隐患，早些系鞋带，就是早些理财。只有早做准备，方能取得先机。人们常说早起的鸟儿有虫吃，也是这个道理。可惜很多人总是以为看不见“黑熊”，便以为它不存在，如果大家都是这样认为，可能问题不是很大，关键是总有理智的人在早早做着准备，在资源有限的情况下，机会总是会垂青有准备的人，没有超前意识的人，总是会被机会所抛弃！

快并不是盲目，是在理性分析的基础上，对于自己的生活进行整体规划后进行的理智选择，我们要结合自己的实际收入状况和家庭开支状况进行长远打算，对于未来投资、开支、生活保障、增加收入等各个部分进行详细的考虑，才能真正做到下手快、目标标准，达到自己的理想收获。

拖延时间是累积财富的最大阻碍

有一天看到一个心理学家的微博：一个媒体朋友给她电话，让她写一篇如何克服拖延症的文章，思考半天，她对着电话说：额，能晚几天再说么？……微博上众人大笑，看来拖延时间这个顽疾连心理学家也不能避免呀！

我们上班迟到最常用的借口是“路上堵车”，而我们工作和生活中做事最常有的习惯，那就是拖延时间。上班时的工作总要放一放，家中的水电煤气费该交了，总想着往后推一下，等到停水停电了，才以飞奔的速度慌乱解决……什么事情都要往后拖，拖字诀也成了大多数工薪族拖延理财的法宝。

王青霞看到自己的好朋友平时注重理财，小日子过得很不错，而自己几乎是月光族。心里很是羡慕自己的好友，也想开始进行理财。她决定从每个月存起 1/3 的工资开始。但是时间一个月一个月地过，王青霞的账户里还是没有存下什么钱。她每个月初都会下定决心说这个月一定要去办定存，但是在月中的时候，总是说下周末去办理，就这样，不断地“下周、下周”，她至今也没有存下一笔定存，照样还是月光族。

相信在我们的工薪族中不止一个“王青霞”存在，大家在工作忙碌之时，如果理财的决心不大，往往就会犯这种拖延的毛病。其实，从王青霞的身上，我们也可以看到拖延对我们的理财一点好处都没有。

很多人都知道拖延时间并不好，可总是抵挡不住自己内心的诱惑，把拖延时间当成了一种习惯，进而就习以为常了，也有一部分人并不认为这有什么不好，“等等再做”本身就是这些人的处事原则。

不管是习以为常还是没有感受，都认为拖延时间没有什么大不了的。理财也一样，有的人认识到了理财的重要性，也做了美好的规划，可是一直在往后推迟；有的人不太了解，也会说等有时间了解一下，于是理财就被无限期地往后推迟了，日程表上永远没有确定理财的准确日期。

据数据统计，超过 70% 的大学生存在拖延问题，其中将近一半的学生报告说拖延时间已经成了他们的习惯。而在一般人群中，慢性拖延症问题同样影响到了很多的成年人，有超过 95% 的拖延者希望在这方面得到帮助。

美国知名商业资讯专家菲尔·奥利佛一直在关注拖延症，他认为：“拖延症耽误了无数的生意，谋杀着人们的生命！”

同样处在拖延症困扰中的我们却并没有意识到拖延时间的严重性，总是把理财向后推迟。对于理财来说，拖延时间就拖延了理财的开始执行时间，也就是无限期地把累积财富的时间向后推迟，所以说拖延时间是累积财富最大的阻碍。

只要下定了决心开始理财，就要着手了解自己的经济状况，对于理财的各个项目有何特长进行详细的了解。当我们主动对理财师进行咨询或者主动查找理财资料的时候，我们已经具备了理财的观念；当我们开始对每日的花销进行分析时，理财便已经开始。现在让我们把理财提到我们的日程表上来，确定一个详尽的执行计划和具体的执行日期，让拖延时间这条“懒虫”无机可乘！

当我们真正开始行动理财时，回头思量才会发现，原来的推迟时间做事只是我们没有下定决心开始理财为让自己心安理得而找的种种借口，拖延时间是一种回避的态度，这种态度阻碍了我们累积财富。端正了态度，就能够让我们累积财富展开新的画卷！

借口是滋生贫穷的温床

当我们看到一个项目前景比较美好而有些心动时，大部分人就会告诉自己：现在还不是进入的时候。我们会找很多原因，比如资金不足、项目需要再了解、现在不是放弃工作的时候、没有熟人引荐等很多因素，从而给自己推迟创富找了很多借口。时间久了，创富就成了很多人心中一直不能实现的美好愿望。

在一个寺庙里有两个和尚，一个贫穷，一个富有。有一天，穷和尚对富和尚说：“我打算到南海去，你觉得怎么样？”富和尚反问道：“你准备了什么东西去南海呢？”穷和尚回答：“我只需要一个水瓶、一个饭钵就可以了。”富和尚讥笑穷和尚说：“我一直打算自己买船顺着长江而下，但是到现在我都还没有准备好，你凭这点东西能去南海么？”穷和尚没有多说。第二年，穷和尚从南海顺利归来，他把自己去南海的事情告诉了富和尚，富和尚既惊讶又惭愧。

很多时间，我们都和富和尚一样，总是认为自己没有准备好，给自己找了很多的理由不去做某些事情，这样的结果就会让我们一事无成，更不要说变成富翁了。

因为有借口的支撑，所以我们总是心安理得地接受了现状，不肯做出改变或进步。每天总是领着那点固定的死薪水，过的是一成不变的生活。这样，我们就会一直停留在贫穷的状态，没法向富翁靠近一步。

有些人虽然觉得自己的收入不多，但是又觉得进行资产配置和规划太过麻烦，有了这个借口，他就会对自己的钱财疏于打理，让自己失去了让钱生钱的机会；有些人觉得教育投资回报周期太慢，就不对孩子或者自己投入太多，让孩子放弃了较好的受教育机会，或者是自己安于现状，不能提高自己的专业技能，失去了赚取更多薪水的机会。这种种的借口使我们一再失去改变和提升自己的机会而囿于现状，从而给贫穷提供了生长的土壤。只有安于贫穷的人，没有喜欢贫穷的人，要想摆脱贫穷的状况，就先铲掉贫穷产生的土壤吧！这是需要决心，也是需要借口才能够做到。

在古巴有一个叫阿隆索的芭蕾舞演员，这个演员与其他芭蕾舞演员不同，她双目失明。这得从阿隆索 19 岁那年说起，那年她正是人生花季，却意外地发觉自己双眼模糊，去医院诊断后医生判定她是视网膜脱落。虽然做了手术，可是她还是无法恢复正常视力。这个事件对于正值艺术上升期的阿隆索来说，真是五雷轰顶，她心急如焚，她知道一年时间对于芭蕾舞演员意味着什么，如果她一年不练，那么在芭蕾舞世界里等待她的将是一条死亡之路。经过她苦苦地煎熬以后，她和丈夫决定，由丈夫辞去工作，陪伴在她身边练舞。从那以后，她让丈夫的手指替代脚尖，在自己胳膊上“舞蹈”，她在这种“舞蹈”中间苦苦寻找着舞蹈的感觉。

这样过了很长时间，虽然没有真正舞蹈，但她内心的那份感觉却真实地存在。一年后，阿隆索又登上了舞台，她一下子就找到了舞蹈的感觉。在舞台上，她手持纱巾，翩翩起舞，为观众演出了《吉赛尔》、《天鹅湖》、《胡桃夹子》、《海盗》、《卡门》等经典芭蕾舞剧。她精湛的舞技，赢得了观众阵阵的掌声。没人知道她双目失明，而当媒体指出这个事实时，阿隆索成了人们心中的奇人，每当有人追问，她总会淡淡一笑：“不给自己任何借口，将借口踩在脚下，翩翩起舞，也就一路走到了今天。”

不给自己找借口，让自己勇于面对现实，所以阿隆索成功了，她克服了大多数人难以想象的痛苦，终于登上了成功的巅峰。如果我们也能够像阿隆索那样，把任何借口踩在脚下，积极寻找发财的道路，我们能不成功么？

对于我们来说，没有什么理由能让我们宁愿贫穷也要给自己找借口，行动面前，一切借口都只是借口而已，别为自己找借口，别为贫穷提供滋生的土壤，生活将展开崭新的一页！让我们抓住每一个发财的机会，成就自己，成就人生。

别等明天，从现在开始吧

托马斯·杰斐逊是美国第三任总统，他在给孙子的忠告里，提到了10点生活的原则，其中第一条的内容是：今天能做的事情绝对不要推到明天。这条生活原则对于处于“明天症候群”中的我们正好适用。

妻子对丈夫说：“今天陪我一起上街吧！”丈夫回答：“明天吧！”父母对孩子说：“晚上回来吃饭吧！”孩子回答：“今天没空，明天吧！”大部分的时候，不管是工作还是生活，我们总是用明天一推了之，仿佛明天是个万能的借口。

当父母健在的时候，我们总是对自己说：现在没有机会，等到明天有钱又有时间的时候，再去孝顺父母也不晚；当爱人在身边的时候，我们总是说：明天一定要好好对待自己身边的人；当我们做错事情的时候，我们也会说：今天太晚了，明天再道歉吧！当我们把自己的生活好好梳理一下准备理财的时候，也会习惯性地讲：明天一定开始理财！结果怎么样呢？子欲孝而亲不在，父母有多少光阴可以让他们来等待呢？总是等到明天的承诺能让爱人相信多久呢？迟来的道歉对于被伤害的心情能有多少弥补作用呢？别人的理财已经开始有所收益了，我们的理财行动还是无所进展。理财仿佛成了口号，喊得挺响亮，却被明天给无限期地搁置下去。

清朝的一个诗人就写了一首明日歌，来劝诫世人不要把明天作为永远的借口，诗歌的前几句写道：“明日复明日，明日何其多！我生待明日，万事成蹉跎，世人若被明日累，春去秋来老将至。”

屠格涅夫也说：“明天，明天，还有明天，人们都在这样地安慰自己，却不知这个明天就足以把自己带进坟墓。”

古今中外的人对于等待明天有着深刻的反省，名人如此，我们也如此。在等候明天的日子里，我们消磨了自己的青春和激情，又失去了多少足以让我们改变生活的机会！比如理财，它可以让我们的生活目标变得清晰，为我们有限的收入带来可观的收益，为我们的生活带来保障，而我们对于理财的态度却是和其他的事情一样：等明天吧！

明天会怎么样，是不是像今天一样安稳平淡，天有不测风云，人有旦夕祸福，谁都不能保证明天的生活会一成不变。我们能做的就是早作打算，早点着手理财，为生活多上一重保障。早一刻理财，多一份安心！

我们中的大部分人对于理财有些认识，也有意愿，但是真正要开始行动时，又会犹豫：要不从明天开始吧！明天推到明天，没有止境，到最后发现自己还是没有进入理财的状况。

其实要克服这个习惯也很简单。比如对于理财这个问题，我们可以分三步走，首先用“想做”代替“必须做”。我们可以暗示自己理财会给自己带来什么好处，或者设定一些奖励来鼓励自己。其次用“开始”代替“结束”。如果总想着要完成整个理财事务，就会让我们对理财很有压力，如果只想先开始完成理财的一小部分，用“我现在能先做一点什么呢”代替“我要怎么完成理财这个任务”，这样可能会让我们心理上的压力减轻不少。最后，利用“时间箱”：如果理财工作已经拖上一阵子了，让自己使用时间箱方法来开始这项工作会比较合适，比如选择花上极短时间进行家庭收支状况整理工作。然后给自己一些奖励，类似于分解目标的方法，然后不停地达成，增加我们的成就感，这样理财就会在阶段工作的分解下逐步完成。

开始理财并不是非常困难的，拖到明天，不等于事情到明天就会自然解决或者是不存在了，也许我们还要面对更为糟糕的局面，那就让我们尽早开始吧，今日下定了决心理财，就从今天开始吧！

想赶上百万富翁，就要尽可能地抢跑

提起“抢跑”，万科房地产的董事长王石应该最有发言权，2008年房企因中央调控而突然降温，作为万科的带头人王石，在其他房企疯狂拿地、快速涨价的时候，突然对万科的房

产进行大幅度的促销，等到房地产市场的调控政策下来后，很多房企陷于资金短缺的泥潭不能自拔，而万科则持着满满的现金流安然无恙地度过了这个“房企的冬天”。

万科率先促销，赶在了调控楼市之前，为“冬天”储备了足够的现金流，一方面保证了企业在业绩不佳的时候可以正常开支，保持企业正常运作，另一方面万科在楼市低潮的时候通过低价拿地在房价回调的时候赚取了更多的财富。通过万科“抢跑”这一实例，对于抢跑，也有了一个清晰的定义：一方面在机会来临之前准备好，抓住机会，然后争取以后更多的机会；另一方面，在发生事变前做好准备，可以从容应对突如其来的变化。

理财也需要抢跑，只有赶在机会来临的时候累积足够的财富，有合适的项目才可以创业，有合适的投资行为才能争取，即使是在发生意外的变化时，我们也能从容应对。只有每一次抓住机会，才能争取到更多的机会。生活犹如赛跑，大家都在跑，来争取不同的机会，抢跑一次，就比别人多跨一步，理财上如果多跨几步，比别人先跑几步，我们就有机会赶上百万富翁！

俗话说得好：“一步跟不上，步步跟不上。”理财中一次机会的错失，可能会让我们丧失一笔财富，而这笔财富可能会让赚取更多的投资机会丧失，因为这一次慢跑，所失去的远远比我们现在所能想到的要多。

马云已经习惯了抢跑，从小就是这样。中学时的马云靠着听英语广播、在西湖边做兼职导游锻炼自己英语的听说能力，考上大学之前，他的英语已经练到了很高的水平，所以在大学里学英语专业的他专业上基本没有学到什么东西。有了大量的空闲时间，把大学生活过得有滋有味，一边谈着恋爱，一边干着学生会主席的职务。

1988年，24岁的马云大学毕业，被分配到杭州电子科技大学做英语老师，他一边当着“杭州十大优秀青年教师”，一边创立了杭州第一家翻译社。

后来创建支付宝、阿里巴巴、阿里软件、淘宝网、一淘网，乃至并购雅虎中国，每一步都是抢跑。按照常理出牌，按部就班去做，不是马云的风格。

2007年11月，阿里巴巴在香港上市，不久即创下了41.8港元的高价，市值超过2000亿港元。这是马云的成功，也是市场对抢跑者的奖赏。

马云通过抢跑取得了一个又一个的成功，而我们呢，也许因为个人条件所限，做不出来那么辉煌的成绩。可是理财抢跑对于我们来说并不存在条件限制，唯一要做的就是尽早行动起来。

对于我们来说，要学习名人的成功，学会抢跑是首先要开始的行动。在所有的比赛中，我们都渴望成功，总想跑得最快，可是在理财这条起跑线上，大多数人显然没有注意到自己的行动过于迟缓。这种慢跑将会给我们的生活和人生带来很多的困扰，比如财富累积少，生活质量不高，家庭变动没有保障，生活不太稳定等。相对于其他比赛，理财起跑比赛的结果所带来的影响显然要大得多。

为什么我们没有抢跑呢？是因为我们不想赶上百万富翁吗，还是我们不具备时间或物质条件，又或者是我们没有理财的能力呢？这些答案显然都不准确，每个人都想富有，只要想做时间也会有，钱少也可以理财，论能力，更复杂的事情我们都能处理得井井有条，何况理财呢！主要是因为我们没有深入思考，没有意识到抢跑的重要性，心理上不够重视，行动上当然也不会那么积极。

我们要调整好心态，端正自己对财富的认识，要想赶上百万富翁，就要赶快行动，尽可能地抢跑！

第四章

培养良好的理财习惯

不为贫穷找借口

人们常说，贫穷并不可怕，可怕的是你找到了贫穷的借口。总是能听到有人抱怨山沟里的人穷，每天日出而作，日落而息，面朝黄土背朝天，努力干了一辈子，依旧是生活在社会的底层，不能保证一年的温饱。还有很多农民就会躺在炕上说道路不通，没有办法出去；城市里也总有人咒骂生活条件不好，找不到更加值钱的行当。人们似乎都在诅咒贫穷，都下意识地 will 贫穷归结于诸多有的没的原因。但总有些人，走出了山，找到更值钱的行当，利用手里不多的钱打开了新的路，做到了别人做不到的事情。

其实不是条件限制让我们贫穷，只是我们一味找借口不去做而已，是我们自己为贫穷找了借口。现实生活中“躺在炕上找借口的农人”比比皆是，这也是穷人依然穷困的原因。作为工薪族，每个月仅有固定的工资，鲜少有其他方面的收入，但是我们可以看到自己周围有和我们拿着一样工资的人已经买上了房、开上了车，偶尔假期还能拖家带口地去旅游。再看看自己，一个月生活完，交完房租，剩下的钱还不够去一趟 KTV。

为什么人总是会有贫穷富裕之分？其实世界上只有两种人，一种是让钱灵活滚动、用钱赚钱的人，另一种则是在无形中被前一种人把钱赚走的人。贫穷其实不是多大的问题，问题是我们无法正确对待这个问题。很多工作了十几年的工薪族卡上的存款还没两位数，还没攒够房子的首付，于是一辈子都在埋怨自己没钱。或者他会想为什么自己的老爸不是大款，不然自己就是富二代了，要点钱自己就可以利滚利了，富裕就完全不是问题了。这种人只会躺着为贫穷找借口，世界上最容易的事情莫过于找借口了吧，还是在为贫穷找借口。

我们必定听过一句话：“并不是环境造就了人，环境只是让人显示出其本质的媒介。”学会理财是极为重要的课程，学会理财，不再为贫穷找借口。

用最时髦的语言来讲，小张属于“高帅富”。父母在国有企业担任要职，从小生活无忧。3年前留学归国后，顺利进入一家外企任部门主管，每个月工资达到了4500元，还有额外的奖金。但就是工作了三年，小张仍觉得自己是穷人，每个月的工资总是不够用。

“他什么都好，就是花钱太大手大脚。”这是小张的女友对他最贴切的评价。小张与女友在一次朋友聚会中认识，第一次约会，小张就买了一条白金手链送给女友。小张平时花钱从没有计划，喜欢什么毫不犹豫就买下，吃饭也一定要挑最好的西餐厅。2011年初双方商量婚期，小张几乎完全没有积蓄，小张借口自己工资低，还是穷人一个，让女友再等等。女友以对未来毫无保障为由，险些与他分手。事后小张检讨时，女友说：“你一个月4500元的工资，加奖金都快7000元了，还好意思说是穷人？这是借口，为你乱花钱导致的‘穷’找的借口！”

自此，小张幡然悔悟，不再为自己的“贫穷”找借口，而是寻找新的出路，为了年底女友期待的盛大婚礼正视自己的理财方式。除去必要的生活开销和约会时的消费，小张将自己工资的15%用来存款，20%则利用自己所学专长投入了股市，逐渐盈利后，也买了适当的基金和债券。快到年底时，小张已经挣到了十几万，虽然结婚时的房子仍然是父母买的，

但总算给了女友一个盛大的婚礼。

现实生活中，尤其是工薪族中，像小张一样的人很多，大部分人都在为自己的贫穷找各式各样的理由，或是归咎于环境，或是归责于工资水平，有些人挣了一辈子 5000 元每月的工资，到头来还是在租房中度日，借口要生活，要交际应酬，怎么富得起来；有的人挣了一年两三千的工资，不到第三年，买上房子，开上了豪车。成为富人的那一小部分人，并不是因为他们天生就是富人，而是因为他们不满于现状，不甘贫穷，尽早理财，竭尽全力去寻找富裕起来的方法和道路。

总结起来，怎样才能“不为贫穷找借口”？首先必然是要摆正自己的心态，不找借口，找出路。要怀着积极的心态，找到自己贫穷的原因；其次是找到合理且适合自己的理财方式，不是每个人都有那么多的钱来投资，尤其是普通的工薪阶层，财产不够多，但也要学会理财，找到合适的方式让我们的财产增值，摆脱贫穷；当然最后坚定的信念和坚持也是必不可少的，坚持理财的路子，贫穷就不会光临我们。

常常借口说多了、久了，自己也会深信不疑，再也没有信心、动力去做任何改变，原本充满机遇、转机的事情一次次从我们身边错过。老一辈常说“世上无难事，只怕有心人”，有心学会如何理财，那些原本在我们眼中的“难事”也不会再成为我们为自己的贫穷找的借口。不为贫穷找借口，为自己的财富，为自己的未来寻找一个更好的前进的理由，然后开始理财，让自己早日迎接富裕生活的到来。

吃不穷，穿不穷，算计不到就受穷

俗话说：“吃不穷，穿不穷。算计不到就受穷”，时刻保持算计就是一种很好的理财习惯。而对于我们这些“用时间换金钱”的工薪族来说，想要拥有更加舒适的生活，就必须常常“算计”。也有古谚说：“早晨起来七般事，油米材盐酱醋茶，冬要绫罗夏要纱。君不见，湖州张八仔，卖了良田千万顷，而今却去钓虾蟆，两片骨臀不奈遮！”从这句话就可以看出来，生活中是处处都需要“算计”，需要精打细算的。对工薪族来说，过日子不懂得精打细算，即使积攒下的金山银山也会吃完。

当前，出现了一种时尚的“抠门”，也诞生了一个新兴的词汇——“酷抠”，而工薪族成了“酷抠”一族的主要人群。这是一种褒义下的“抠”，可以说是工薪族在生活中善于精打细算的一大体现。但是工薪族中，尤其年轻一代的白领一族中，不会算计的人依旧占据很大的比例。

已经上班两年的碎碎是属于典型的月光族，每个月 4900 元的工资。工资一到手，碎碎首先做的事情是约上同事到商场买衣服、买化妆品，再把自己盯了一个月的 700 元的包包给买下来，即使这已经是她的第二十个包包了。购物完，再喊上很久不见的朋友唱 K、吃饭。等回到家里，付完房租，碎碎突然发现剩下的钱已经不够她这个月的生活费了。于是接下来的一个月，碎碎过得无比狼狈，花光了钱，只好编织了一些有的没的借口向家里要了点钱勉强度过了这个月。碎碎的这两年的上班生活总是不断重复这样的情形。

而她的好友热带鱼则从她 4300 元的工资里“算计”出了一笔可以让她到梦寐以求的英国过圣诞的资金。对于自己的精打细算，她是颇为自豪的。平时出门、上班尽量不打车，近的话就步行，远了就搭公车、乘地铁；热带鱼坚持在家下厨做饭，没什么特殊情况不上饭店，和好友聚餐也都约在家里，她觉得这样省了钱，更增进了感情；家里的生活用品一般都买经济实惠的“家庭装”，碰到超市的优惠活动，也会适当地囤积一点东西。她每个月都记账，账本上清楚地记下了每一笔收支，每个月都可以攒相当大的一笔钱。热带鱼也将自己“算计”着过日子的行为划为“酷抠”。因为自己的精于“算计”，热带鱼才得以实现自己盼望已久的英国之行。

生活就是这样，吃不穷，穿不穷，但如果缺少了精打细算的手段，少了“算计”的念头，那么我们必定是受穷的命运。碎碎的路子多少人在走，享受了一时的快乐不假，但遭罪

了一个月也是真的。但热带鱼的方法谁又能说她苦了自己？一点点“算计”着每天的收支，将自己的快乐“算计”到、蔓延到了以后的每一个日子，相较之下，热带鱼应该得到了更多的幸福和满足。

也许很多人觉得“算计”是一门既费脑力又费时间的活动。其实不然。“算计”是一个很简单且随处可以着手的“无处不在”。从减少不必要的开支，包括家庭里对于水的循环使用，随手关灯，存零钱，攒毛票，夏天空调调高一度，少抽一包烟，少喝一瓶酒，到买东西时的货比三家、讨价还价，再到对每一笔收入支出的提前规划和详细记录，“算计”的功能和好处就能发挥得淋漓尽致。这样“斤斤计较”的生活，想穷都难。

美国学者托马斯·史丹利曾经调查过上万名百万富翁，调查显示大约70%的富翁每周工作55个小时，仍然抽时间进行理财规划。这些富翁一年的生活花费占其总资产的7%以下，即使没有工作收入坐吃山空，平均也能撑过12年。

由此可知，即使是百万富翁尚且需要对自己的生活进行精打细算，细细“算计”每一分钱，将其都花到了实处，遑论我们这些平凡的工薪族？

我们在日常的理财中最重要的就是要学会“算计”，“算计”每一分钱的、价值和去处。工薪族的生活轨迹和收入构成都较为简单，在竞争激烈且充满机遇和挑战的社会主义市场经济中，我们想要拥有更加舒适、富足的生活，就必须将“算计”落实到生活中的每一个角落，精打细算，才能让自己的财富合理快速地增长，才能让自己不受穷。

“花明天的钱”已经过时，远离不良理财习惯

曾几何时，许多学者大呼超前消费的行为值得世人效法，称之为“人不为钱所累”，“变钱的奴隶为钱的主人”，是值得提倡的“花明天的钱享受当下生活”的消费观。如今，经历过金融危机的摧残，西方各国金融机构对于贷款的门槛有所提高，不再像以前那样对于贷款采取“放任自由”的态度，“花明天的钱”也逐步退热，成为一种“out”（过时）的观念。

但现实生活中，我们身边依然可以不时地看到钟爱贷款消费、信用卡透支消费的“花明天的钱”的工薪族，他们的固定收入其实并不多，花起钱来却总是毫不手软。可同时，对他们来说，每个月发工资的日子是最值得期盼、最令人开心的日子，甚至可能前脚刚发完工资，后脚就惦记着下个月的工资。当然，首先思考的是：工资到手了，该怎么用？于是，下了班就飞奔商场、超市，买好吃的、想穿的、要用的；这边拉上同事逛个名牌店，那边拉上朋友唱个歌……薪水发了没几天就成了“月光族”，严重入不敷出，又开始大借外债，向朋友借、管家里要，用信用卡透支，今天的钱不知道怎么就花没了，居然要花明天的钱来填补这个巨大的无底洞。

然而，我们应该看到，各国“花明天的钱”引发的种种危机日益增多，这种“花明天的钱”的生活方式让工薪族成了“明天的钱”的奴隶。对于“花明天的钱”，我们应该拥有理性的认识和做法，要能够深切意识到这种理财方式的危害。

平面设计师小李是京城工薪族，月薪6000元左右，2010年按揭买下了一套两居室和一辆斯柯达晶锐。买车初期，新鲜劲儿还在，经济上的账也没仔细算过，时间一久，问题开始出现了。从油费、保险费、养路费、车位费到保养费成了小李避闪不及的负担。房子和车子的月供达到了4000多元，此外还要应付家里大额的开销，几乎每个月小李的信用卡都会透支，而每个月小李也都在为还钱而纠结。小李就这样一跃成了“负产阶级”，也是典型的“花明天的钱”的主儿。为此，小李苦恼不已，对于自己这种不良的理财习惯却是后悔不迭。

2012年初，小李将车子出租出去，开始坐公交车和地铁上下班，小李开始有计划地支配自己每个月的工资。从出租汽车开始，小李每个月都把家里每一项支出、收入详细记录下来。家中的开支也让妻子进行了大手笔的改革，他们注销了几张信用卡，尽量不透支信用卡，当月的工资当月用，绝不提前消费掉。半年下来，小李和妻子总结时竟发现，两人不再为还贷、还信用卡账单烦恼，反而有了几万块钱的积蓄。

面对这个物欲横流、消费大热的社会，就要先从改变、远离这种“花明天的钱”的不良

理财习惯开始。要改变这些不良的理财习惯，就要培养理财意识，将自己“花明天的钱”的想法断绝，不要以为自己的工资在未来十几年内是稳定的，甚至有水涨船高的趋势，就早早贷款买房、买车，对自己的工资总是保持乐观心态而没有理财的习惯。逛商场总有大款的架势，一身名牌，一堆信用卡，钱包里的现金也似乎总是没有空过，殊不知这样是在用明天的长久安乐为今天的一时快感埋单，是在“花明天的钱”。这种混乱的生活方式和态度决定了我们的财务状况一团糟。

有道是“不做金钱的主人，就会做金钱的奴隶”，因此，我们必须掌握好金钱，在做金钱的主人的同时，避免“花明天的钱”，远离这种过时的、不良的理财习惯。

与时俱进，尝试理财新观念

社会总是随着时代不断发展的，21世纪的今天，我们能看到社会经济在不断快速发展，人们的财富也是水涨船高，工薪族的金融理财意识也在日益增强。如今，越来越多的理财新观念也是喷薄而出。而随着科技的不断进步，以网络为代表的高新技术领域的发展使得社会进入一个网络世界的崭新时代，网络成了社会发展的主要推动力，全国电话互联网、银行电子清算网络、网络炒股、网上投保等理财新方式新观念也开始融入百姓的生活，尤其是对接触高科技领域较多的工薪族的日常生活产生了极大的影响和改变。

网络事业使普通人由平凡而璀璨，由约束走向相对自由，由卑微而走向显贵。可以说，当前人们利用网络最常进行的理财是“让钱生钱”，当然还有许多工薪族学会了电子记账。

据相关调查，目前大大小小的记账网站和软件有数十个之多，操作大致相似：注册登录后，会出现一个记账页面，页面上详细分列了众多条款，如账目日期、信用卡消费金额、现金数额等。此外条款分割出了收入与支出，对于支出的用处都有明确的分类，比如教育、生活、投资等。还有一些记账网站，则提供了短信记账、邮件记账等更为方便的记账方式。当然除了网上记账外，当前手机记账软件也颇为流行。手机记账比网上记账更方便，能随时随地记账。

80后的小杨是深刻体会到电子记账优点的工薪族代表。曾经的小杨也记账，但他并不喜欢记账，因为小杨觉得每天回到家后就得出账本，开始回忆今天花了多少钱，干了什么事，是件很累人的事。尤其当一天买的东西多了，干的事情多了，等到真正要记账时却已经记不清了。有时候加班，累了一天回家，也就没有那个闲情逸致回去记账。纸质的账本也总是被爱丢三落四的小杨甩到角落里。于是小杨的账本总是没有多少实质性的内容，不是少了今天的账，就是缺了前天的账。

当网络记账和手机记账开始出现时，小杨是带着新奇且寻求方便的心理尝试的。这一试，就使得小杨的理财之路变得顺畅许多。因为网络和手机的便捷特性，小杨买完东西就掏出手机记下来，网络记账和手机记账软件还能根据每天输入的收入支出自动分析数据，还有定时提醒的功能。而网络的记账界面总是缤纷多彩，可以根据自己的喜爱来装饰自己的账本，还能播放音乐，这让小杨觉得自己不是在单纯地记账，而是在享受一个过程。此外，还可在网上联系同一城市的网络账本用户，形成自己的交流圈，分享自己的收支体会，交流个人的理财心得。而网络记账页面和手机记账软件常常及时发布财经信息、理财信息，给出正确的投资、理财方式，自此，小杨都不必上财经网站就能看到最新的财经资讯。

当然，新的理财观念不仅仅只涉及了记账，随着网络金融服务的日臻完善，网络理财形式越来越多，网上购买电子式国债、网上自助贷款、网上理财咨询……这些新兴的理财方式正在被越来越多的工薪族所接受。

有相关网站曾提及：“互联网时代已来临。中国网民即将突破五亿，互联网不用谎言邀约，没有运作成本，就连乞丐都上网来乞讨了……”可以说，随着新媒体时代的发展和到来，网络给人们带来的理财的方便和快捷都是过去任何一个时代所不能媲美的。

众多工薪族很好地利用了网络这一极具竞争力和前瞻性的理财工具，将自己的许多理财观点付诸实践，理财中的投资方式都比从前丰富了千百倍，理财网站日渐成型。网络金融服

务逐步全面化。网络投资日益繁荣。如今，网络理财不仅仅成了一种理财的新观念，也是一种在未来几十年中引领潮流的理财工具，这无一不说明当前的时代是网络理财的大时代，而紧跟时代步伐的工薪族，又怎能不与时俱进，及早地将全新的理财观念融会贯通？

养成量入为出的习惯

“量入为出”从字面上理解，即根据收入的多少来决定开支的限度。工薪族所要坚持的理财，归根到底就是有“财”可理，如果我们成了“月光族”，每月的收入不仅挥霍殆尽，还为下个月的工资戴上了还债的帽子，一月富翁，一月乞丐的日子，又让理财从何谈起？而“量入为出”一词最早出于我国的《礼记》，是华夏先民对于理财的精辟概括，在当下对于工薪族来说仍是一个极为重要的理财宗旨，也是我们必须养成的一个良好的理财习惯。

量入为出一直都是中国人较为普遍的理性消费的原则，在贷款等超前消费一度风靡如流行感冒的情况下，量入为出的理财观念一度被弃之如履。而随着西方各国次贷危机爆发后，工薪族开始正视量入为出这一传统的理财观念，我们意识到，如果违背了量入为出的理财观念，极容易造成理不清的消费债务链。触犯理财大忌，将会削弱人们未来的消费能力。正因为如此，养成量入为出的习惯，是形成众多良好理财习惯的一个基础要求。

在某报进行的一次针对 100 名工薪族展开的随机调查中显示，约有 40% 的人每月的支出低于收入有结余，有极为良好的量入为出的理财习惯；而另外有 32% 的人处于收支平衡的状态，也就是我们常说的“月光族”，这一类人较为典型的表现是挣多少花多少；28% 的人则成了入不敷出的负债族。调查中也发现，68% 的工薪族都持有信用卡，高达 32% 的人的信用卡每月都在透支，他们不大注意自己收入的多少和消费的数目，更不会有所谓的“量入为出”的理财习惯。而这一类人都表示，自己没有理财的习惯，往往是工资刚到手，钱包却已经空了，更不知道钱花到了哪里。再者，这类工薪族极易受到媒体宣传的诱导或者是周遭朋友的影响而产生随机消费、冲动消费和超前消费，完全不考虑自身收入的实际状况。当前越来越多的房奴、车奴就可以很好地说明这一点。

年轻白领小凉就是一个很好的例子。奥运那一年，小凉刚读完硕士，满怀憧憬地北上，成为北漂族中的一员。小凉顺利地进入某国企单位工作，工资加补贴每月有 5000 多元，再加上年终和节日不菲的奖金，相比普通的工薪阶层，小凉的收入可算丰厚。但是，几年下来小凉的各种花销也是一般人所不能与之匹敌的。

小凉是个正值青春年华的小女人，每月的美容费、置装费从来是不手软的。高档的美容院，名牌的服饰、化妆品总是小凉的最爱。她从来不考虑自己的工资能够自己消费多久，秉持的原则是“人生苦短及时行乐”，更别提养成所谓的量入为出、精打细算的理财习惯了。爱好旅游的小凉光某次清明期间的敦煌行就花费了近 7000 元，平日里也爱去周边的青岛、大连等地游玩。

有一次，房东提前收房，一直和同事合租而父母也从来没到过北京的小凉，考虑到准备让父母来北京玩玩，她开始翻自己的存款，也开始寻觅一个人住的房子。一番折腾下来，小凉心惊不已，不光是租金的涨幅之大让她心惊肉跳，更让自己头疼的是，工资颇高的自己原来一直都是入不敷出的，存款上可怜的几个数字让人感觉她只是个刚毕业的大学生，而同事准备买房不再与她合租的消息更让小凉倒抽凉气。现在四处寻觅合租人且钱包空空的小凉感慨着自己用最残酷的方式让自己明白了量入为出的理财习惯的重要性。

小凉就是因为不懂得量入为出的道理，每次拿到工资都是大肆挥霍，最后才得到这样的下场。那么，我们工薪族怎样才能养成量入为出的习惯而为我们的理财道路铺路架桥呢？其实，讲究一些小的方法和注意事项就能很好地帮助我们形成量入为出的习惯。比如，制定账簿，了解自己的收入和支出的情况，通过对资金情况的掌控，可以更好地控制预算，控制支出；此外，将储蓄的良好理财习惯培养起来，这也将是形成“量入为出”习惯的坚固后盾。当然还有很重要的一点是我们必须克制自我超前消费的欲望，不盲目的消费，等等。这都是养成量入为出习惯的重要手段。

放眼周遭的富翁或者大款，他们富有、丰足、闲适的生活绝大多数是源于他们拥有正确且良好的理财习惯。用一个常见的比喻来说，人们的收入就好比是一条河流，我们的财富就像是一个水库，花出去的钱就好比流出去的水。水库积攒的水只有3万立方米，每日上游只能流入1万立方米的水，而每日我们开闸放水的量却妄图达到2万立方米，这样不到几日，水库便会见底了。这就很好地提醒我们，只有养成量入为出的良好习惯，才能让我们的财富如蓄水般越来越多。

正如《大卫·科波菲尔》中的推销商米考博先生说的：“一个人，如果每年收入20英镑，却花掉20英镑6便士，那将是一件最令人痛苦的事情。反之，如果他每年收入20英镑，却只花掉19英镑6便士，那是令人高兴的事情。”花钱不量入为出，即使是亿万富翁也可能成为身无分文的乞丐。

养成阅读财经信息的习惯

“书中自有黄金屋。”这句话想必每个人都不陌生，用到理财中这句话更是显得极为贴切。当然，在当前信息大爆炸的时代，“书”已经不仅仅局限于纸质书本的概念，人们早已将“书”的概念扩充成了信息。现在，世界已经越来越像一个整体。“地球村”的概念也是深入人心，无论哪个国家的经济发生波动，都会影响到其他地区。而就工薪族而言，社会经济的一丝波动对于自身理财目标的设定和规划都会产生或多会少的影响。这就说明，优先掌控第一手的财经信息，能够让我们在理财中占取先机，对于财经信息的充分理解，则能够让我们在理财的每一步骤中游刃有余。当下流行的一句话，“信息就是财富”，也向需要养成良好理财习惯的工薪族传递了一个信息，通过阅读财经信息，我们能够更好地做出投资、理财的各种选择，更好地把握致富的道路。

从现在不断涌现的新富中我们可以发现一个共同点，成为富翁的人大都是书痴，他们有良好的阅读财经信息的习惯，他们对于财经信息的渴望、探索和思考都是常人所无法企及的，他们将自己的理财之路越拓越宽，从而成了众人艳羡的富翁。理财中极为重要的投资领域，是需要有极为丰富的财经知识和信息的积累作为支撑的，眼下致富信息充盈于四周的社会，总有人能灵敏地发现财富的味道。这一类人往往有阅读财经信息的习惯，电视、广播、报刊中的财经信息他们很少会错过。因此，千万不要吝啬自己的时间与金钱，养成阅读财经信息的习惯，会是我们理财生涯中重要的灯塔。

大部分工薪族并不重视财经信息的重要性，在他们眼里，财经信息枯燥乏味，还不如谈情说爱的电视剧、灯光闪烁的酒吧和战斗激烈的网络游戏有意思。但是这些东西能给我们带来的仅仅是精神上的愉悦，而阅读财经信息，则可以让我们在理财的道路上取得成功，让我们更接近心中关于财富的梦想。

有一位消息灵通的记者，某天，他奔赴纽约去采访一位电信公司的总裁。采访过程中，这个总裁提到了当前公司遇到的一个难题：他们正准备斥巨资生产某种电脑的配套设备，但领导阶层空有对该设备市场前景的良好感觉，而缺乏较为权威的数据，无法确定多少人会买他们的产品，也无法预测市场的需求量。而恰好这位记者时常关注计算机领域的财经信息，对计算机市场的情况也颇为了解，于是他告诉这位总裁：“我知道目前全世界共有10万台电脑，我可以通过一些途径联系到这些用户，并且了解到他们使用的电脑的型号，以及未来市场上电脑需要什么样的配套设备，形成一份详细的报告给你。”这位总裁提及了这份报告的价值，这位记者报价15000美元。总裁听了，认真地告诉他：“我们是一家大公司，怎么能相信你这么便宜的情报？你得到的应该不止这些钱，这些信息足以价值30000美元！而且我觉得，你不止可以卖给我个人，你还可以把这些信息卖给其他公司。”

这位记者听从了那位总裁的建议，并获得了大量的财富。而之后他自己注册了一家公司，就是现在闻名世界的IDG（国际数据集团）的前身。而这位记者就是在1964年以5000美元起家的帕特里克·麦戈文。

当然有些人也许会不以为然地提出质疑：“我不是经济学家，也不是理财师，我只是个

每月领固定工资的普通工薪族，没有那个必要看那么多的财经信息，那些都太专业了，更别说养成阅读财经信息的习惯了。”事实上，阅读财经信息，只要多阅读经济方面的新闻、报纸、杂志，即使不学习复杂的专业知识，也能从中获取大量的财经信息，而这往往是极容易养成的习惯。

要养成阅读财经信息的习惯可以从生活的方方面面做起，我们可以边洗漱边听财经新闻，我们可以在包里携带一本财经方面的杂志，在手机上下载一些财经类的电子书，在地铁上、公车上阅读财经报纸、杂志，随时随地为自己创造阅读的机会，每天固定一个时间段来进行阅读，从而了解社会的经济状况。而后我们就能根据了解到的财经信息，调整自我的理财思路 and 方向，对理财计划和目标进行适当的改进和改动。坚持关注、阅读财经信息将逐步成为一种习惯，自己就将逐渐成为理财达人，不必再求助理财师也能很好地掌控自己的财富。

理财要坚持到底，不要轻言放弃

最近两个看似风马牛不相及的东西常常被人们拿出来评头论足一番，那就是爱情和理财，似乎完全没有关系的两者能扯上什么关系？爱情是缠绵悱恻的，追求爱情修成正果讲究的是“坚持”二字，而理财同样需要坚持到底，不能轻言放弃。恋爱中的人们常说的一句话就是“时间可以证明一切。”理财又何尝不是如此，它不是随心所欲的“一时兴起”，而是坚持到底，不轻言放弃的“贯穿始终”。

阿里巴巴集团的主要创始人之一马云有一句名言：“短暂的激情是不值钱的，只有持久的激情才是赚钱的。”理财也正是这个道理。很多工薪族都曾因为理财师的舌灿莲花而心痒难耐地投资了几项理财产品，买过基金或者期货。但是往往在几个月后并没有如期待的那样收回本金利润翻倍，甚至可能是亏得一塌糊涂，原本激情澎湃的内心像是瞬间被扔进去了一根“定海神针”，再也兴不起波澜。有的人说起理财则更是“谈虎色变”。而在进行理财规划时，很多人也往往受不了记账等各项理财措施的烦琐而将理财半途而废，他们宁愿过着月光的生活而不愿坚持理财，往往工作多年仍没有多少资产。

某外企的两位总经理助理小金和阿容私下是很要好的朋友，两人认识了很多年，而两年前，小金在阿容的建议下，开始了理财的道路，也开始尝试投资基金。两年中，社会经济起伏不断，基金市场也是波折不断，两人投资的收益少之又少，个别月份的收入则是“滴水不进”，看不到收益且极度缺乏耐心的小金断然从基金市场抽身，也从厌烦的理财中回归月光的生活，阿容则坚定了继续坚持的信心。两年的波荡期过后，眼下阿容的基金收益颇丰，接近自己的工资收入。而眼看着阿容在理财上的得心应手，依旧依靠工资收入度日的小金惭愧不已，像阿容说的，自己的理财缺少的是坚持到底。

阿容告诉小金，自己当初也不是不担心赔钱，但当初两人都是基金定投，需要长期理财，最忌讳的是半途而废。而不仅仅是基金定投要坚持到底，理财这事儿本身就是不能轻言放弃的“长期抗战”。在听了阿容的一席话后，小金坚定了自己理财的信念，准备再次开始理财，投身投资领域，立志要守得住，耐得住，不再轻言放弃。

理财本就不是三两天的事，不是一时的冲动，也不需要我们的爆发力，它是一个中长期的坚持，小金的经历是很多工薪族的真实写照，由于工薪族固定且并不高的工资，在理财上难免会急于求成，而工薪族用以投资理财的金额有限，也使得收益见效慢。但是少量的金额用以坚持长期性的理财就能得到长远的良好收益，关键在于日积月累。在坚持的基础上，我们要保持恒心，持之以恒地进行理财，绝不中断，将理财变成生活中不可缺少的一部分，同时也要有耐心，要沉稳地等待行情来临。当理财成为你的习惯时，你对于投资收益的回报会少了那份急不可耐，你会发现时间是工薪族理财最好的良师益友。

美国某投资公司协会的一项调查研究显示，在过去进入股票市场，投资股市，以持有一个完全分散风险的投资组合来说，我们持有的时间越长，这个投资组合发生损失，给我们造成的损失的概率也越小。持有一天下跌的可能性高达 45%，持有一个月后，下跌的可能性

仍有 40%，而持有一年后，该投资组合下跌的可能性则下降到 34%，五年后，下跌的可能性将为 1%。如果我们再坚持下去，持有的时间达到十年以上，发生下跌和损失的可能性几乎为零。这个调查可以很好地说明，在投资理财的领域，取得最后胜利的关键是坚持到底，所以千万不要轻言放弃。

工薪族作为较忙碌的一个社会群体，在巨大的工作和生活压力下，往往缺乏坚定的意志和耐性，而理财当中十分重要的就是意志坚定，在理财中坚持到底，不要轻言放弃，我们才会“守得云开见月明”，从而享受到理财为我们的生活带来的财富。俗话说知易行难，在理财领域尤其如此，理财需要时间，财富也需要时间的累积。坚持进行科学合理的理财，不轻言放弃，我们的财富就在未来不远处。

第五章

记账，建立理财习惯的第一步

记账，牢牢把住财富关口

你不理财，财不理你，我们唯有积极理财、善于理财，才能获得财富，过上物质丰裕、精神丰富的生活；而疏于理财，有再多的收入，财富终将会像漏沙一般流逝干净，生活陷入困境。而理财最重要的一步就是记账，只有学会记账，才能够牢牢把住财富的关口。

现在，在网上我们可以看到很多人都有记账的习惯，他们在自己的空间、微博、贴吧里面晒自己的记账心得、经验。当然，里面也不乏有很多困惑，不明白到底为什么要记账的人。从中我们可以看到，有些人喜欢记账，但也有人比较排斥记账，其中有人认为“我即使记账，钱一样照花”，有人认为“记账太过琐碎，费时又费力”，也有人认为“记账让人变得小气”。

其实记账并不会使人变得小气，记账是用来审视自己的花费，找出自己花钱的漏洞的。一定要突破记账让人变小气的这种心理局限，要记住，记账跟小气与否无关。可以说，我们每一个人都需要记账，其中最应该记账的就是下面的这 10 种人：

- (1) 月光族。
- (2) 经常借钱的人。
- (3) 超级购物狂。
- (4) 经常将信用卡刷爆的人。
- (5) “白奴”，即房奴加车奴加卡奴。
- (6) 经常感觉工资不涨什么都涨的人。
- (7) 有重大计划的人，比如换工作、结婚、生孩子。
- (8) 购物后常常后悔的人。
- (9) 冲动型购买的人。
- (10) 想存钱的人。

为什么说这些人最应该学会记账呢？因为这些人的财务状况存在重大隐患，记账可以帮助他们排除隐患，是他们积累财富的好帮手。想想看，如果连自己的财务状况都没有弄明白，那么又如何进行理财规划呢？理财的第一步，从记账开始。养成良好的记账习惯，进行持续、条理、准确的财务记录，才能准确衡量自己所处的经济地位，从而制订合理的理财计划。

只有我们清楚自己手中的财富，才能够对这些财富进行规划和调整。那么，有多少人知道自己有多少存款？知道自己的动产和不动产的总额？知道每月的收入以及详细的开销状况？清楚每月的花销哪些是必要，哪些是不必要的？了解自己究竟有多少财富可以用来投资？光凭脑子记，没有记账习惯的人，现在肯定是脑中一片糨糊，自己的财产状况一片混乱。那么现在就拿起手中的笔和纸开始记账吧。

在外企工作的王女士，她个人收入不菲，但从来不记账，当初也是瞧不起记账的，总觉得那只是在记小钱，算计小钱，操心小钱。但是随着岁月的积累，她才发现事情不是这样

的，身边不少女性朋友都在记账，而且个个都目标明确，并且生活得更加有滋有味。这才让她觉得记账并不等同于斤斤计较。

在朋友的影响下，王女士也开始记账了，当她记了一段时间的账后，个人的收支情况、财产的运用情况清晰明了地记在了心里。根据情况，她对每个月的财务安排做出相应的调整，合理地分配了有限的资源。就这样把记账的习惯坚持下来，王女士把家里的账目管理得井井有条，使得家里的生活也红红火火。王女士现在的生活依旧很潇洒，但不是盲目的洒脱，而是掌握财产去向并且知道怎么分配的睿智。

王女士就是凭借着坚持记账，才把自己的家庭生活安排得井井有条，让生活过得红红火火的。一般来说，记账就是要记录当月的收入和每天的支出。账本上分收入、支出、余额，支出一定要记得特别详细，详细的支出明细可以有效地控制购物的欲望，避免冲动消费。通常在谈到财务问题时有两种角度，一种是钱从哪里来，是收入的观念；另一种是钱到哪里去，是支出的观念，每日记账必须清楚记录金钱的来源和去处，这样才能够在个人及家庭账务上做到资产的平衡配置。

在生活中，我们的收入有限，然而要想每个方面都要满足需求，就需要清楚地知道每项开支是多少，按需求大小程度进行支出。其实我们的每天记账，也不完全是重复琐碎的记录工作，而是为每个时间段监控自己的收支状况提供数据依据并且决定我们支出的来去，以最终开源节流，在财富的关口牢牢把握住我们的财产。

记账习惯是一生的财富

能够学会记账，养成记账的习惯，是我们一生的财富。记账看似简单，往往开始记账时信誓旦旦，但能坚持下来的人的确寥寥无几。大多数人不能养成良好的记账习惯，让记账半途而废的最大原因就是记账太琐碎，费时费力。不少人因为记账的混乱和动力不足而与财富擦肩而过，令人扼腕。

马林就是其中一个因为记账太过烦琐而放弃的人。看着身边越来越多的人开始记账，马林也买了个好看的笔记本并用它来记录自己的钱财出入。头两天里，马林是兴趣盎然，每笔花销记录在案。日复一复的记录，让马林心生厌烦之情。不久之后她再次翻看记账本，密密麻麻的本子上，记录着各种开销，大到租房费用，小到早点油条费用。杂乱的无序的钱数使得马林无从下手分析自己的钱财来源与支出。最后只得罢手，从此远离了记账。

相信像马林这种情况的人不在少数，平时工作生活的压力让我们忙得很少有多余的精力去打理纷繁复杂的账目。久而久之，烦琐而又枯燥的记账工作逐渐消磨了我们节省金钱的热情。那么，我们该如何去培养自己的记账习惯呢？这就需要我们学会一个正确的、科学的记账方法。那么马林的记账方法正确吗？会不会正是因为她的记账方法使用得不当而导致了这样的后果呢？让我们再看这样的一个例子。

小飞每天除了按时上下班之外，还有一个习惯雷打不动，那就是每天晚上按时记账，将这一天的收支全部记录在账。但是丈夫嘲笑她记出来的账可是一百年前老太婆的流水账，很没有技术含量。之后，小飞经过琢磨，找出了一套“先进”的记账方法，正是这个方法使得小飞坚持记账不半途而废，并且让日子过得有滋有味。

为什么马林和小飞都记了账，马林没有成功，而小飞却养成了记账的习惯了呢？这是因为小飞把自己的流水账改善了一下，找到了一套“先进”的方法，让自己免于半途而废的“劫难”。其实，记账是有技巧的，这些技巧可以帮助大家保持记账习惯。

1. 概略记账

每天的生活费用每条都要记录下来是个很费精力的工作。其实大可不必这样，用大概支出的方法可以减少我们在日常生活中记录重复支出的厌烦感。例如，一天的交通费用花费4.8元，一个月按30天计算，一个月的交通费用即可记录为144元。同样地，伙食费用、水电煤气费、电话费、网费等，也可运用这种简化的记账方式记录重点。

2. 分类记账

记账贵在清楚记录钱的来去，每个人生活费用有限，从平日养成的记账习惯，可清楚得知每一项花费的多少，使我们了解自己的花费习惯。流水账般的逐项记载后，最重要的工作就是分类。不要让自己苦心记录的东西成为糊涂账本。记账要分收支两项，每项里再细分，支出最简单的分类可分为衣、食、住、行、用、通信、育、乐、其他支出等九大类（可视个人需要再加以细分）。设定收入与支出识别颜色，以便自己更清楚、更方便地检视账目。这项工作不用天天做，每个月用一天处理即可。可以在月初或月底，把上个月的收入与开支做总整理，同时也可估算下一个周期的开支预算。

3. 收集单据

收集凭证单据是记账的基础，平常消费也应养成索取发票的习惯。清楚地记下消费时间、金额、消费项目等凭证后，按消费性质分类，每一项按日期顺序排列，以方便日后的统计。

4. 支出分析

机械地简单地记录每日消费是不够的，节省出更多的钱财才是最终目的。那么我们就要从记录的数据中分析哪里可以增加收入，哪里可以节省下不必要的和不合理的花费。

5. 记账全面

记账要全面，不可漏掉任何一笔小钱。在日常生活中常有些不被注意到的开销被忽略，比如一杯可乐、一张 DVD 光盘，长久累积下来，也不是一笔小数目，通过记账便可找到可以节省的小钱，积少成多，积累下来，也可以节省不少的钱财。

6. 记账要及时、连续、准确

最好在收支发生后及时进行记账。保证记录到册并且不易引起记录的误差。收集发票或者收据可以让我们在未能及时记录账目时保证数据的准确性。

记账要保证记录账目是连接不断的。不要三天打鱼两天晒网，一时心血来潮，就想到记账；一时心灰意冷，就置之不理。理财是一项长久的活动，必须要有长远的打算和坚持的信心。

记账更要耐心、细心。记账方向不能错误，别把收入和支出搞反了。收支分类要恰当。每笔记账记录都必须制定正确的收入分类金额，最好精确到元。日期正确最好不要含糊。

保持良好的记账习惯是向理财迈出重要的一步。种下一个行动，收获一种行为；种下一种行为，收获一种习惯；种下一种习惯，收获一生的财富。

建立你的家庭账簿

我们都已经明白，记账能够帮我们牢牢把住财富的关口，整天忙进忙出的上班族要想管好自己的财务，就有必要建立一个自家的家庭账簿，让自己的财务状况时刻在自己的掌控之中，不会因为自己工作上忙得晕头转向，对自家的财务疏于照料而产生一些不良的状况。

建立自己的家庭账簿的第一步是要了解自己家庭的财务状况，弄清家底，同时，在此之上要整理家庭的所有资产与负债，统计家庭的所有收入与支出，最后生成家庭资产负债表和家庭损益表，这样就能够更轻松地掌控自己的家庭状况。可以说，这两个表在我们的家庭账簿中占有很大的地位。在我们平时的记账过程中，大多都是记的流水账，只有在账簿中才有这样整体的资产状况表。而掌握真实的家庭资产状况才能够帮助我们做出正确、合理的投资理财的决策。

但是，在现实的生活中，很多人都会把资产和负债弄混，那么，什么是资产呢？什么是负债呢？简单来说，能够给我们带来收入的就是资产，而从我们口袋中把钱拿走的就是负债。就拿房子来说，在很多人的眼中，房子理所当然就是资产；但是，如果我们的房贷还没有还完的话，那么，这个房子就不能算是资产，只能算是我们的负债，因为我们每个月都要因为它给银行钱。分清了资产和负债之后，我们就可以来建立自己的账簿了。

1. 利用网络或者理财软件

现在有很多的理财网站，在上面有现成的家庭账簿可供我们使用，我们只要把相对应类别的数值填进去就可以，在网上建立家庭账簿还可以跟网友们互相交流，互相监督，确实是个不错的选择。

除了网站提供现成的理财账簿之外，很多理财软件也提供了。我们只要在搜索引擎上输入“家庭账簿”，自动就会给我们列出不同的理财软件来。我们可以选择自己喜欢的理财软件下载下来使用。这两种方式既简单有实用，不过有一个缺点，上面设计的资产或者负债的类别也许跟我们的实际情况不相符。

2. 利用 EXCEL 自制账簿

如果我们对 EXCEL 的操作比较熟练的话，我们也可以利用 EXCEL 来自制账簿，我们只需要简单地列出月份，然后将每个月分成几等，假设以 10 天记，则每 10 天统计一下身上和银行里所有的现金资产，同时便可以得到每 10 天的资金支出。我们也可以每个月一记或者是每天一记，根据自己的喜好来定，然后做好自己资产和负债的统计工作。利用 EXCEL 自制账簿的好处就是随心所欲，自己想怎么设计就怎么设计。

3. 买纸质账簿或者是自制纸质账簿

如果我们不喜欢总是用电脑，我们也可以买纸质的账簿或者是自制纸质账簿。现在社会上的理财热潮高涨，市场上也有针对个人家庭使用的账簿出售，我们也可以去买一本回来用。当然，如果为了节省成本，我们也是可以自己制作一本账簿的。在制作账簿中，一般都会包括以下几个部分：

(1) 家庭资产负债表。这是每个账簿都必须有的部分，从中我们就可以一目了然地了解到自己的资产状况。这个表格可以一年出现一次，也可以半年出现一次，甚至可以一个月出现一次。

家庭资产负债表示例

家庭资产负债表					
资产				负债	
现金		债券		信用卡透支	
活期存款		股票及权证		消费贷款 (含助学贷款)	
定期存款		基金		住房贷款	
其他类型银行存款		期货		汽车贷款	
货币市场基金		外汇		其他贷款	
人寿保险现金收入		人民币(美元、港币)理财产品			
房地产		保险理财产品			
机动车		证券理财产品			
其他实物资产		信托理财产品			

(2) 家庭现金流表。这是对家庭的现金流进行统计，通过这个表格我们可以一目了然地了解到自己的资产的增减状态。

家庭现金流表示例

家庭现金流量表			
收入		支出	
工资和薪金(税后净收入)		房屋租金/抵押贷款支付	

续表

自雇收入 (稿费及其他非薪金收入)				教育费用		
奖金和佣金				汽车（养护、保险）		
投资收入	利息		医疗费用			
	资本利得		日常开支	水电气等费用		
	分红			交通、通讯等费用		
	租金收入			外出就餐		
	其他收入			日常生活用品		
				购买衣物开支		
			保险费用	人身保险		
				财产保险		
				责任保险		
	其他支出项目		个人护理开支			
休闲和娱乐						

(3) 家庭费用预算表。想要做好家庭的理财工作，预算必不可少，所以家庭费用预算表在我们的账簿中也是必不可少的。通过预算，我们可以很好地控制自己的支出状况。

家庭费用预算表示例

20××年×月家庭费用支出预算表		
项目	数额	说明
一、基本生活类		
物业费		
水费		
电费		
取暖费		
网络费		
座机电话费		
饮用水费		
日常保洁费		
二、车辆消费类		
汽油费		
保养维修费		
家庭停车费		
单位及其他停车费		
过桥过路费		
回家专项交通费		
打蜡美容费		
洗车费		

续表

汽车保险费		
三、餐饮、娱乐类		
日常餐饮费		
改善生活费		
小型聚餐费		
大型聚餐费		
其他娱乐费		
四、外出游玩类		
郊游费		
国内旅游费		
五、大宗购物类		
衣服类		
家用电器		
六、其他		
礼金馈赠		

(4) 家庭日收支统计表。这个表格就是我们平时记账所要用的表格，具体格式和类项都可以根据自己的实际情况去设计，下面提供一个简单便利的模板，大家可以参考一下。

家庭日收支统计表示例

日期	时间	来源账户	收入金额	支出金额	说明	账户余额	备注

这几部分是每一个家庭账簿都必须包含的内容，当然我们也可以根据自己的需要设计一些别的表格，或者是借鉴那些理财软件上的设计，都是可以的，只要我们的设计能够让我们掌握住自己的财产状况就可以。

其实，每一个家庭都在自觉或不自觉地做一些家庭开支计划，如下月将增添什么东西。要使这个开支计划切实可行，就必须了解家庭每月的固定收入及日常生活支出情况。这些只要通过记一段时间的家庭账就可以掌握其规律，使日常生活条理化，保持勤俭节约。同记日记一样，透过家庭记账簿还可以看出社会的发展变化，增强社会的责任感。如果我们记家庭流水账，十几二十年坚持下来，通过家庭收入和支出的变化，我们还可以看出我们国家前进的一串串足迹，这也是理财之外的一种乐趣。

总而言之，建立家庭的账簿既可以保持家庭经济状况的良好发展，又可以促进家庭成员的幸福生活，何乐而不为呢？

学会利用资源，用记账软件或网络在线记账

尽管很多人已经清楚地知道记账的重要性，但在我们平常人的家庭生活中，记账的人数远没有我们想象的多。因为没有坚持下来，只是记两三天账是远远不够的。消费中的漏洞，并非在记账的这几天或者这个月中就会显现出来。只有实时更新记录、实施修复，才能让那些漏洞逐渐显露出来。

如果我们能够每天坚持记账，经过一段时间之后，我们就会惊奇地发现，记账已经成为一种习惯，成为一种称为“理所当然”的惯性，即使觉得有麻烦的感觉，但是记账已经成了生活中必不可少的一样东西，就如同每天需要吃饭睡觉一样。

如果认为光坚持记账就万事大吉的话，那就想错了。坚持记账的下一步就是监视和执行。很多工薪族每天在账本上留下“印记”，并没有对此进行监视。但这些“印记”只停留在记录阶段，在日常消费中照旧没有进行限制，发现问题并解决问题这一阶段就很难得到执行或者落实了。为了严格地约束自己，定期检视，并确实执行，我们要学会利用资源，用记账软件或网络在线记账。

随着科学技术的进一步发展，网络技术的兴起，越来越多的人开始使用互联网、移动客户端上的记账软件。从一开始的大型专业记账软件，发展到现在偏个人、家庭使用的小型记账软件，如今直接在平台电脑或者智能手机就可以使用手机记账软件，比如财金汇、随手记、挖财、银冬瓜等之类的记账软件。这些记账软件使用起来非常方便，因为它在事前都已经设计好的记账模式，并且还能自动统计日常收支和现金流量表等，分析个人的财务状况。可以在软件上进行预算分类，记账软件还能够设定监督提醒功能，在快超出预算时进行消费提醒。

如果连记账软件都懒得下载又有条件经常上网的话，可以选择做账客，在网络上在线记账。在线记账，是基于互联网的一种新兴记账形式。有别于其他记账形式，记账人通过互联网访问提供在线记账服务的网站，进行记账活动。通过利用电子商务等多媒体技术在网上简单地记录后，就可以生成一些简单的收支报表，进行基本的收入、支出分析，甚至更直观的图表分析。

在网上记账，不仅拥有所有软件记账的优势，还能够提供给我们类似论坛一样的账客交流平台。可以晒账本，让在同一网络账本记账的账客们对自己进行监督，也可以和大家分享自己的记账心得，或许自己还能从账客那里获得打折消息呢。

根据钱包网的统计显示，在经济大环境不稳定的情况下，2008年每天新增注册账客人数达到2000人，比之前增加了50%。而“钱包网”的市场经理表示，在2008年一年内该网增加了40万用户，当年11月单月增加了7万多人，相比2007年同期高出了316%，比2008年10月用户增长高出24.8%。财客在线网市场运行总监认为，该网庞大的群体主要集中在25~35岁之间的白领，他们具有一些典型特征：刚毕业、刚工作、刚买房、刚结婚、刚生孩子等等。他认为，金融危机吸引了大部分人使用网络记账，而记账习惯一旦养成，可以受益终身。

通过在线记账，在线白领会员省钱的情况比以前更好了，每月比以前节省了一些不必要的开支，占有所有开支的20%，有的高达50%。而其中最省钱的就是每个星期最多花100元，主要是房租、水电费、吃饭等，没有其他任何开支了。

目前国内所有门户网站、163信箱、各大银行网站都有在线记账产品，还有一些专注于在线记账产品的网站。我们注册后可以将每日消费明细、消费经验写成文章在空间上共享。一些专业网站提供专门的记账工具，并有专业的财务分析软件，可满足我们更详细地规划自己财务问题的要求。这些消费明细、消费经验写成的文章在空间共享，网上这些看不见的账友们互相关心，互相鼓励，互相监督，均达到了省钱的目的。

“想想自己和老公的月收入基本有一万元左右，但为什么还是每个月入不敷出呢？生活质量也不是很好，到底钱用在哪里呢……”小云更新了最新的记账日记。这篇日记吸引了数百条的账友回复，其中不乏有很多同样困惑的人，也有支招献计的账客，更有一些拍砖的愤怒账客。“每一条回复我们都认真看完，看到替我们着想的，我很是感动，看到骂我们的，我们很是气愤。但也是每一位账客的这种监督，让我们每日自己自省。很快我们也找到问题和原因并且在省钱的道路上小有心得。”小云如是说。

从中我们可以看到，在网上记账确实能够得到很好的监督力量，如果我们能够好好利用网上的这些资源，相信我们也能够得到像小云一样的理财心得。

为了我们能够更好地进行理财，我们要学会利用资源，通过记账软件或网络在线记账，让别人帮自己分析账目，让别人监督自己坚持记账节省钱财，这不失为一种偷懒的方法。

利用发票收据聪明记账

现在已经进入了全民理财的社会，人人都知道“你不理财，财不理你”的道理。如果我们还没加入到理财的队伍中去，那么就落伍了。电视上理财节目繁多，常常邀请嘉宾谈论理财经验，探讨银行利息升降，讲解投资理财产品。也有越来越多的人开始记账，在网上发记账心得，去论坛看看理财的新动向。

但在现实生活中，消费的种类繁多，钱数、时间不定，这些情况给那些记账的人带来了很多麻烦，有的人经受不住这些麻烦，渐渐地就停止了记账的步伐。

为此，市面上也推出了不少省时省力的偷懒记账方法，比如有专业的记账本、软件。但是这些仍然逃不过记录那些种类繁多的消费项目的麻烦，虽然可以偷点懒但是依旧不是特别方便，如果我们学会利用发票收据来记账呢，会比这些软件、记账本方便很多，也显得更加聪明。那么，怎样利用发票收据记账呢？

结婚后，婆婆拿了一本厚厚的账本给王姐，让她管理家里的账目。王姐听了是又惊喜又紧张，惊喜的是婆婆终于不把她当外人；紧张的是，看着婆婆那厚厚的记账本，王姐不由得头大，无从下手。

想着每天一大早得买菜，晚上下班回家还得绞尽脑汁回忆今天花了什么钱，鸡毛蒜皮的小钱都得记下来，连王姐每天必看的韩剧都泡汤了。王姐毫无办法，婆婆月底可是要查账的。

王姐愁眉苦脸地和好朋友诉苦，好友给王姐支了一招，利用发票收据记账。好友告诉王姐，利用发票收据记账，真的很方便，还可以培养自己良好的理财习惯。利用发票收据所显示的明细把消费的时间、地点、金额记录在账本上，节省了不少时间和力气。于是，接下来一个月里，每天一大早，王姐就赶去超市的早市，这些大型超市早市东西多，新鲜还便宜。而且大型超市可以刷卡，王姐把每天超市的消费小票保留着，积攒到月底再进行统一记账。经过收集发票收据记账，王姐每天的生活又充满了乐趣，看韩剧的时间又有了。除此之外，王姐通过票据的时间、地点、金额分析出一个月中消费高峰时间、消费低谷时间、还有消费类型这些情况。

超市的小票下方还会有打折换购的活动，王姐利用小票换了些生活用品，如大米、油之类的，虽说是些小物品，可是累积下来，也是一笔钱。

同时通过记录账单的比对，王姐也发现自己在周末的下午最容易消费，而且是大规模的消费。经过反思，王姐分析自己在买东西的时候没有计划，这样会冲动消费，导致不必要的支出。针对这样的情况，王姐也做出调整，在每次购物之前都会做一个全面的规划。

看着王姐记账越来越娴熟，婆婆很满意，她表示正式把这个家交由王姐管理。

王姐就是利用发票和收据聪明地处理了家里的那一堆杂事。对于普通人家来说，购买消费品如蔬菜水果呈现零碎、杂乱、细小的特点。如若因为其他事情有所耽搁记账，那么再回想起记账的时间、内容、金额就会发生记忆上的误差。在超市、市场、银行等地方消费，收集的小票就很好地解决了此类问题。

保留发票收据给记账带来了很大的便利，讨厌重复、机械记账的朋友根据票据就可以统计出最近一段时间内的所有账目。不用实时记账，消费信息准确，条理清楚是票据记账的好处。我们在以后的消费生活中要培养索取发票收据的习惯，给记账做好时间缓冲的准备。统一记账的时候只要仔细记录小票的信息即可，消费的时间、内容、金额既清晰又准确。

信封袋记账法帮你简单理财

很多工薪族从未接触过金融领域，自己平时工资也不高，像这样的人想要理财该如何打理自己的资产呢？有一个方法——信封袋记账法非常管用。每个月准备三个信封，分为必要支出信封、储蓄信封和消费信封，每个信封的额度可以调整，但作用决不能变，不能因为消

费信封里没钱了，就用储蓄信封中的钱。应根据自身消费储蓄情况记录在账。每月工资多少并不重要，重要的是要养成一种习惯。这样，资产才能稳健增长。

在网上可以看到有不少家庭用信封袋记账法理财，每月把家中的钱放入一个个信封，分别用于买食物、衣服、汽油，付房租等。显而易见这是个省钱良方。当然除此之外，也可以将家庭每月的现金流出分析得一清二楚，帮助节省出适量的现金。做好信封袋记账法，每日记账必不可少。不能漏记一笔，按顺序记好每笔，最好不要事后补记，更重要的是要坚持。为了更好地限制短期之内个人或者家庭使用现金，可以做如下调整：

首先，准备几个信封，在封皮上分别写下“第一周”、“第二周”、“第三周”、“第四周”，以及“近期购买或储蓄目标”。

其次，留出“要存的钱”后，将本月可用于消费的工资分别装入“第一周”到“第四周”的信封。

再次，之后的每周从不同信封中拿钱消费，并尽量“不花费超过信封内总金额 80% 的钱”。

最后，到了月底，就将“第一周”到“第四周”信封中剩余的钱通通放进写有“近期购买或储蓄目标”的信封。

如此利用信封袋法理财，在月初分配好每周的支出，既能保证日常开销，又能控制消费欲望，预防超支，还能在不动用固定存款的前提下，存下满足我们的近期购买或储蓄目标的资金，原来达到这些目标并没有想象中的那么难。

月入 5000 元，如果一个人生活，在没有任何负债的情况下是完全足够生活甚至能生活得很好，但对于生下 3 胞胎的小李一家来说，可能就真的有困难。有 3 个嗷嗷待哺的小家伙的一家除了要赞奶粉钱，还要还房贷、车贷，那么这样的一家人要怎么生活呢？原来这一家人采用最古老的信封袋记账法，把 5000 元分成十等分，硬性规定什么钱该花、什么钱不该花，量入为出之外，还预期要存房钱。

拥有三胞胎的小李一家把用来过生活的钱拿出来，其他的钱存起来。桌上放了好几个信封袋，各写着不同的明细项目，里头也各装了好几张白花花的百元大钞，5000 元是李家一个月的薪水，没有存在户头，而是一口气全部提领，但我们可能很难想象，这 5000 元是要养活一家五口。

以前小李一家只要薪水一拿到，光给 3 个孩子的花销就不老少，只剩下很少的一部分过生活。在最艰难的时候，夫妻俩只能煮炒饭来吃，煮炒饭吃的时候，小李一边吃一边把眼泪吞到肚子里。生活很是艰苦。

一家 5 口人一个月靠 5000 元养家，月光族的无奈和心酸，让小李夫妇想方法，采用最古老的信封袋记账法。简单来讲，每个月 5000 元薪资分成十等分，宝宝花销占一份，其余像水电、交通、教育、娱乐各种生活费占一份，像房贷这种负债也要占用一份，每一分钱都花在刀口上。消费完后都要记录在册，以供日后检查、分析。

小李夫妇一家，为了节省资金，小孩身上穿的衣服、玩的玩具有很多都是别人送的，大家懂得理财的同时也培养小孩子存钱观念。为了让小孩也能多充实自己，也找亲朋好友免费教导数学、钢琴。就是简单的信封袋记账法，让这家人 3 年来努力省钱，生活也不再窘迫甚至有余钱买基金投资，家庭存款也越来越多。

小李夫妇一家靠着每月 5000 的生活费用，如果没有提前将钱分类放入信封中，那么钱很快就会因为没有约束而被花光。将钱放入信封中，亦是一种约束力，当我们冲动想消费的时候，心中总有一根弦想一想信封中还有多少钱可供我们消费，自己的省钱计划还有多少没有完成。

对于不喜欢表格、计算的人，利用信封袋记账法也是一种不错的选择，让自己免去爬表格的烦恼，又可以控制自己的收支，何乐而不为呢？

不要记死账，解析数字背后的信息

记账是建立理财习惯的第一步，那么我们是算死账还是算活账呢？是算小账还是算大账呢？

要知道，在我们理财的过程中，记账是方法，并不是目的。有些人在简单的记账过后，消费并未减少，月底更是资金短缺。这是因为他们在记死账，并没有分析记录账目数字背后的消费漏洞。记账并不是不动脑子地抄写收入与支出的数字就好，在记录账目以后需要我们抓住数字背后隐藏的信息，并且能解析阿拉伯数字所代表的意义。

举个例子来说，在“收入来源”这一栏，代表的是我们的金钱的收入情况。一般工薪族的收入来源有限，基本上是上班的薪水加上理财的额外收入。尽量使收入的来源种类多一些，不要太依赖某一项收入。若发现太依赖某一项收入，就要慎重筹划风险防御机制，避免主要收入中断时，无法维系正常生活。

“消费支出”代表金钱的支出，支出的种类多种多样，需要做好记录，详细地分类。最好统计出衣、食、住、行等开销的比重，定期检讨不经意超额消费了什么项目，以便下个月进行修正。积累财富的黄金定律：“收入－存款＝支出”，唯有事先预扣存款项目，严格控制不要超支，才能创造盈余，为自己带来美丽人生。

“以前的账单只是做个记录，从没有仔细看过。现在看了一下账单，没想到请客费占到了总支出的20%多，和房租不相上下，成为最大的支出项。”有一天，廉先生这样告诉他的朋友，他被自己那个月的记账结果吓了一跳。

原来，廉先生一直就有记账的习惯，但是一直嫌麻烦没怎么注意过账本。有一天，廉先生准备为自己的账目做个汇总才发现自己竟没省下什么钱。那个他收入3400元，支出2300元，其中房租500元左右，四次请客500元，各占总支出的22%左右。廉先生说，真没想到，请客费和房租竟然不相上下。“记账后才知道原来自己平时这么多地方要花钱，回过头来一看，一个月才能盈余1000多元，以后得节省一些。”廉先生还表示，那些账本上的数字非常清晰地呈现出自己的消费情况，也确实让他对自己的消费习惯有了新认识。

从廉先生的经历中我们可以看到，仅仅记账是不够的，只有透过数字，明了数字背后的信息才能够发挥记账的最根本的目的——牢牢把住财富的关口。廉先生通过分析，发现自己的请客费用与自己的租房费用都差不多，这是一个问题，以后他就能有针对性地进行消费结构的整理，为自己节省更多的钱。并不是只有廉先生能够从记账中发现消费结构有问题，王老师也是其中的一员。

在某高校任教的王老师已经坚持记账两个月了，现在每天晚上记账并且分析自己的账本数据已经成了一种习惯。在这两个月内，王老师发现自己在淘宝网上买衣服花的钱基本占据了自己的大部分支出，然而买的衣服大多不实用，穿了几天就放在一边。分析到这样的消费漏洞，王老师下定决心堵上这个消费漏洞。如此坚持下来，她现在已经很少在淘宝上买衣服了，为自己省下了不少钱。

因为记账反映了个人消费的信息，王老师和廉先生都是通过分析各个消费款项，发现了自己的消费漏洞，进而及时地进行堵漏，改变了自己的不良消费习惯。像这样及时分析自己账本上的数字，我们很快就会从零存款变身为有存款一族。

陈楚婷，在华南理工大学会计系就读。只身到广州读大学的陈楚婷开始了充满幻想的大学生活：上课、泡图书馆、看电影、逛街、购物……

参加工作后，陈楚婷就和男友商议，由她负责攒钱，争取不用家里资助而由他二人自己供房结婚。为此，她开始了记账存款计划。

毕业第一年，陈楚婷收入并不高，每个月税后只有2400余元。陈楚婷在前两个月看过账目后就发现了自己的问题。每天下班后坐地铁到自己租的房子外加吃饭，算下来就所剩无几了，更何况要存钱呢。对账面数字进行分析之后，陈楚婷第二天就把自己租的房子退了，

住在公司宿舍。这样住宿和交通就节省了 1500 元。为了更快地存钱，她平时到食堂里买饭票打饭吃，平均下来每天 6 元左右，一个月 180 元。剩下的钱都存入定期存款。

接下来的几年，陈楚婷还适时入手国债、基金等，就这样严盯着账簿，详细分析自己的财务状况，不让自己浪费一分一毫，节省下来的钱都用在投资生钱的事上面。很快，没用几年时间，陈楚婷攒房子首期款的任务就已经完成了。

由此看出，分析账目数字的目的主要是明确支出是否合理，如果我们仅仅记录消费的那些数字，只记死账，不去解析数字背后的信息，我们就永远没法掌控自己的财务状况，更不要说从中发现自己的消费漏洞了。其实，解析数字背后的信息并不是非常困难的事，也不需要什么专业的知识。现在的科学技术非常发达，很多电子账本自身就带有解析各个数字背后信息的功能，我们只需要把自己的各个款项填进去，电子账本就会为我们总结出各个方面的财务问题。

总而言之，记账不只是“记”而已，更重要的过程在于分析、总结，从而得出指导我们理财生活的有益信息。

每年制作一次财务状况表

年轻一辈的人，比如大家都在说的 80 后、90 后，和年长一辈的人在理财问题上就存在一个非常大的差异。在购物观念上，80 后、90 后们看见自己喜欢的东西就买下来，不做预算和总结。而年长的一辈人对钱的来和去非常谨慎，在预算之内的东西也要考虑再三，从不冲动消费。

85 年出生的小辛是个冲动消费型的公司管理高层，平时挣得很多，觉得自己很有钱，如果账户上多了一笔 5 位数的奖金，就会兴冲冲地跑到商场，去购买一款时尚又高档的包包。所以小辛在发工资的时候过得潇洒自在，外出时出手尤其大方，但在下一个阶段又因为之前的冲动消费而生活拮据，困窘难当。

如果你像小辛一样，发工资后就毫不犹豫地把钱花掉犒劳自己而让日后困窘难当，那么你应该为自己的资产做一张财务状况表。简单的财务状况表可以让一个不懂得理智消费的人明确自己的财务状况，使一个只有 200 元大钞，在吃饭都成问题的情况下却仍然追逐新款高端手机的人认识到盲目消费的荒谬。那么，财务状况表到底是什么呢？下面就来介绍一下财务状况表。

财务状况表又称资产负债表，资产负债表是表示企业在一定日期的财务状况的主要会计报表。财务状况表通常有表首、正表两部分。其中，表首简要说明报表名称、编制单位、编制日期、报表编号、货币名称、计量单位等。正表是财务状况表的主体，列示用以说明个人财务状况的各个项目。财务状况表正表的格式包括账户式财务状况表，是按“资产=负债+所有者权益”的原理排列。账户式财务状况表是左右结构，左边列示资产，右边列示负债和所有者权益。采取任意种类的格式，资产各项的合计等于负债和所有者权益各项的合计这一等式不变。

个人或家庭的资产负债表就是能反映个人或家庭在某一时期财务状况的会计报表。它在理财中，在优化个人或家庭的消费结构、帮助个人或家庭资产快速增值等方面发挥着重大的作用。

通过个人或家庭资产负债表可以很清楚地了解个人或家庭资金来源的构成，包括债务和权益，个人与外部发生的经济往来关系。

在了解个人或家庭的财务实力、短期偿还债务能力的情况下，预估资产结构的变化情况和财务状况的发展趋向，分析消费活动并进行调整。比照财务状况表可计算出收支比率、消费与投资比率、现金流量、投资收益率、投资结构、资产负债率等，为下次的投资理财决策提供依据。

财产状况表中有一些值得关注的地方，关注它们会让自己的财产报告更加合理。比如我

们的房子、汽车，如果是在两年前买的，那么到现在估值时就首先要打个 5 折了。

货币资产/流动负债，这个比例，称为流动比率。对于个人来说这个数字安全边际在 3，更保守一点应该大于 6。数字越小就说明如果失去工作，积攒的资产保证我们维持正常生活的日期越短暂。

总负债/总资产，这个比例为我们资产状况表上的负债率，如果比值大于 1，那就是破产。这就是件非常需要关注的事情了。往往是我们的消费水平超过了自己的收入水平。除了要理智处理好账务问题，还需改变自己的消费习惯。

对于大家来说，制作财务状况表是一件既需要有智慧，又需要有耐性的事。一张小小财务状况表，用处很大而且不可少。所以，为了让我们的财务状况保持健康的水平，我们就需要每年制作一次财务状况表，这样我们就能够及时地发现自己理财中的不足之处，而且能够及时地改正。

第六章

投资自己，培养“治”富能力

盲目理财，薪水怕是经不起“折腾”

现在的社会，干什么都需要知识，理财也一样。没知识，单凭我们的运气去理财，恐怕我们早晚要“翻船”。加上身为工薪族的我们，每个月领的那点可怜的薪水，可是我们全家人生活的物质基础，若是不懂点理财知识就盲目理财，薪水怕是经不起“折腾”。

张华和张娟是同一个公司的职员，他们之前对理财相关方面的东西都很少关注，但是在社会上掀起一股理财的浪潮下，他们也萌生了理财的念头。

张华在公司一直都是个风云人物，在这场理财的风暴下，张华也不愿意自己落在人后，也想在这一领域独领风骚。虽然他对理财知之甚少，妻子工作也不稳定，收入很少，他自己一个月收入也就4000元左右。在这样的情况下，他为了抓住大家的眼球，自己就去开了一张证券卡，自己摸索着去投资股票。因为在他的眼中，投资股票是成效最大的理财方式，由于自己一点都不得股票的知识，对各个上市公司的状况也不太了解，所以他觉得投资上涨的股票应该赚钱最多。在这样的认知下，他总是看到哪只股票上涨，自己就把资金投到那只股票上面。也不知为什么，每次他一出手，那只股票保准下降。就他那点微薄的工资，不出一年，他就已经欠下朋友5万元了。

而张娟就不像张华这样盲目，她经常听到某个朋友在股市中小有收获。也就有了一点心动，自己想想也是，钱在银行存着，利息那么低。所以，她也拿出一部分来买股票。不过因为她对理财不是很了解，对股票更是个门外汉了，所以她就将资金交给朋友，让朋友帮她操作，收益还可以。后来她自己有时间也上网看看，学习一些股票的知识，然后就自己操作了，由于她的谨慎小心，也有一点收益。后来她又买了很多理财方面的书回家研读，慢慢地对理财有了一个大概的了解，也为自己的生活做了规划。

张华和张娟两个人都是在理财的大潮中投身理财的，但是，张华在自己对理财一无所知的情况下，盲目地采取了理财的操作，还非常愚昧地不顾自己的财务状况而选择了风险最大的股票来开始自己的理财生活。要知道，在股票市场，十有九输，像他这样一点都不了解行情的人怎么可能会赢得好收益呢？而且，在股票投资的过程中，过于频繁操作，我们就会支付大量的手续费，这对我们的投资成本管理一点好处都没有。显然，张华没有了解到这一点，所以他就这样盲目地不停换手。可以说“无知”会让我们付出更多的投资成本。

而张娟就理智多了，在自己意识到理财的必要性的情况下，并没有很急切地投进去，而是找有经验的人帮她打理，自己再慢慢学习，等自己掌握了一些基本的理财知识之后才自己打理自己的资产，并且还为自己做了一些规划，以此来引导自己的理财工作。

其实很多工薪族也会犯张华那样的错误，觉得自己怎么说也是大学毕业了，现在干的是需要智力的工作，那点理财小事怎么能够难得了自己呢？

其实，我们都知道，即使我们能够从高中毕业或者从名牌大学拿到令人羡慕的学位，但是我们的理财知识也有可能还不如一名初中生。如果以这样的状态进入职场，我们就有可能不得不在残酷冰冷的现实世界里“赤身裸奔”。

糟糕的理财教育和缺乏投资规划，让很多工薪族陷入了只会花钱不会理财的尴尬境地，更要命的是，他们还总想着和那些同样不知理财为何物、花钱如流水的朋友攀比，丝毫不愿落后，这样，只会让我们的生活一如既往的糟糕。

我们不能因为有了理财的理念和想法，就想凭借这股信念来进行理财，妄图由此成为真正的理财人，过上好的生活。理财，需要的是科学的方法和知识，在知识的引导下，理财才能是理性、科学、系统的，而非盲目的。

理财，需要学点财务知识

汇丰人寿 2011 年 11 月公布的一个调查显示，在家庭日常管理方面，全球有 37% 的女性受访者表示，家庭日常支出管理主要由她们负责，略高于男性受访者的 34%。而在这项调查中，中国女性的比例达到 38%。不过，虽然更多的中国女性担负着家庭理财的重任，但在关于受访者掌握财务规划专业知识程度的调查选项中，中国仅有 4% 的受访者认为他们精通财务规划之道，其中，女性受访者的比例更是低于 1%，为全球受访国家和地区中最低。

对此，汇丰人寿首席执行官向媒体表示：“调查显示，中国受访者精通财务规划专业知识的程度普遍不高。尽管多数拥有财务规划，但财务缺口依然存在。30~49 岁的人群通常承担更多的家庭责任，包括应对家庭潜在的财务风险、子女教育储备和父母赡养等；然而，他们中近 40% 没有人寿保障，并有超过 1/3 接近退休年龄的受访者没有退休养老规划。”

从这个资料中我们可以看到：想要理好财，就要懂得一点财务知识。虽然财务规划专业知识看起来是会计财务之类职业的人士才会懂得的，一般的员工很少接触这一类的知识，但是，它对我们的理财成效会有很大的影响。如果我们想要开始理财，那么，最好开始学习一些财务知识。

在美国职业篮球联盟，大多数球员每年的收入都可以达到上百万美元。但他们是有钱人吗？大多数球员看上去都非常有钱，但关键点并不在于他们赚了多少钱，而在于他们如何支配自己的收入。

2006 年，《多伦多明报》发表的一篇文章指出，一名 NBA 球员工会代表在参观多伦多猛龙队时就曾警告球员们要节制消费，他提醒这些球员，60% 的退役球员在失去作为 NBA 球员的可观收入后 5 年内即宣告破产。

为什么会出现这样的情况呢？这是因为大多数 NBA 球员一心只关注自己的球技等与篮球相关的事情，缺乏财务知识，所以对于他们的财产，他们只知道自己的收入是多少，至于自己花出去了多少则毫无概念。可以说，他们的理财意识极差，甚至根本就没有。因为，高中教育没有帮助他们为理财做任何准备，更不会告诉他们关于个人的一些财务知识。

其实说来我们很多人也跟 NBA 球员一样，上学的时候没有接受过任何关于理财的财务知识的教育，所幸现在的学校都已经意识到这一点，有些学校已经把理财的课程加了进去。所以，为了我们不像 NBA 球员那样，没有了工作就等于破产，我们应该从现在开始，通过各种途径去学习一些财务知识。

当然，如果我们的人际关系非常好，我们可以请教公司或者单位的财务部门的员工，他们的财务知识是非常专业的。另外，我们也可以多看相关方面的书籍，现在市场上关于理财方面的书籍很多，对于一般的理财财务知识也会涉及，我们也可以看看这类的资料。

要知道，我们现在所处的时代比以前更加不安定，在未来的 25 年中我们会经历很多的兴衰起落，所以我们需要财务知识，需要做好财务规划，让自己的生活不至于因为经济状况的不稳定而大起大落、动荡不定。现在太多的人仍然过多地关注钱，而不是他们最大的财富——所受的教育。如果我们灵活一些，保持开放的头脑并不断学习，我们将在这些变化中一天比一天富有。所以，学习财务知识对我们来说至关重要。

举个例子来说，只有我们懂得财务知识，我们才能够分清楚什么是资产，什么是负债，这样才能够让自己在理财的过程中真正做到尽可能地购买资产。如果我们想要致富，这一点我们必须知道。资产和负债虽然看起来很简单，但是大多数人就是因为不清楚资产与负债之间的区别而苦苦挣扎在财务问题里。

我们通常非常重视“知识”这个词而非“财务知识”。如果我们自己去查字典，知道了“资产”和“负债”的字面意思，但没有财务知识，我们就参不透其中的真正意义，在生活中仍然会混淆“资产”和“负债”的意思。所以，为了让理财生活更加顺利，我们应该抽空学一点财务知识。

财商决定贫富，用薪水致富就靠它

“穷人和富人，只是一念之差。”这是一位富翁说的话。穷人爱说：“我可付不起。”而富人则会说：“我怎样才能付得起呢？”一个是让我们放弃，另一个则促使我们去想办法。穷人是为钱做事，而富人是让钱为他做事！而这“一念”也正是一个人的财商高低的体现。从中也可以看出，财商决定着我们的贫富。每个月总是领固定薪水的工薪族，想要致富，就要提高自己的财商，薪水致富就靠它了。

在我们的生活中，总会有一些“高薪穷人”、“月光族”之类出现，他们能够赚到高薪，那就说明他们的智商不低，那为什么他们还是“穷人”呢？这是因为他们的财商比较低。其实，从这些人的身上，我们也可以看到，并不是只有聪明的人才能成为富翁，财商才是决定我们能否成为富翁的条件。如果我们的财商很低，即使我们是哈佛第一牛人，我们也只能成为一个整天耗在实验室的“科学疯子”，而不会成为坐拥天下的财富王子。

那么，什么是财商呢？财商是指一个人在理财方面的能力，是理财的智慧，是能够深刻认识市场经济的规律、懂得灵活运用财富、让财富为我们服务的智慧。只要我们能够运用好财商，我们总有一天能够成为一名令人羡慕的富翁。

王杰是一个通过多年投资赚了些钱的工薪族，在2008年的元旦那天，他因在实业投资中被骗，栽了大跟头，加上被单位领导排挤而离职，他变得一无所有。面对让人绝望的情况，王杰的心态仍然乐观平和。王杰1980年开始倒邮票，1996年做过绿豆期货，从每克110元开始买纸黄金，1993年开户炒股，在2008年6000点到1600点的大跌中仍赚了20%，在社会上摸爬滚打，起起伏伏他知道只要人健康地活着，投资翻本的机会几乎无处不在。

看到沪铜期货跌到每吨25000元，他立刻判断出这已经是世纪大底了，于是果断用自住的一套几十平方米的老房子贷款15万买入2000股有色金属股票，并于2009年9月果断卖出，由此净赚50万，并立刻以此为首付，贷款购入房价还在底部的北京通州两处二手房。在随后的半年中通州房价从购入时的每平方米6000元涨到15000元。由于预感到政策要变，他又在4月房产新政出台前一周毅然卖掉其中一套，而此时那个一年前一贫如洗的他已经将借来的15万变成150万了。

王杰虽然有过失误，但是因为拥有高财商，他并没有因此而一蹶不振，而是抓住市场大转身的机会，大赚了一笔。如果他财商不高，可能因为自己投资失败，就此打住投资脚步，踏踏实实做一名得过且过的工薪族了。

其实，在高财商的人眼中，金钱对于人，无非就像衣服对于人一样，在他们那里，金钱就是一块石头、一张纸，他们不会把金钱视若鬼神，也不把它分为干净或肮脏。在他们心中钱就是钱，一件平常的物品。虽然他们孜孜以求地去获取它，但失去它的时候，也不会痛不欲生。正是这种认知，王杰才会表现得那么乐观平和，没有悲观厌世，最后主动抓住致富的机会让自己得以翻身。

对高财商的人来说，第一重要的事就是赚钱。他们关心的是如何大把大把地往自己的口袋里装钱，而从来不会在乎这钱是从哪儿来的。只要能赚钱，他们是不会放过机会的。所以，他们为了自己的生活更加体面、更加丰富多彩，会非常积极地去赚取金钱。但他们不会把金钱当成宝贝，或者为了金钱而不择手段，让自己的生活过得空洞而乏味。这也就是为什么财商高的人更容易成为富人的原因。

财商不是天生的，是靠我们后天的努力培养出来的。因此，对于每一个对财富和幸福有着美好追求的人来说，培养财商也是一堂必修课。一味把我们的钱财交由他人管理，让他人

来解决我们的财务问题，我们将无法提高自己的理财智慧。对于理财，我们不能一味放手，要在他人帮助管理的过程中不断学习，通过向他人取经、向书本取经等方法充实自身的理财知识，逐渐自主自立进行理财，最终做到不再依靠他人。

训练阅读投资信息的良好判断力

我们现在是处在信息爆炸的时代，信息对我们的投资非常重要，可以说，谁先得到信息，谁就有可能挖到金矿。所以，想要致富的工薪族也不能一心只投身到自己的本职工作上，应该广涉各方面的信息，尽可能较早地得到自己需要的信息。

王学泽在一家外企工作，由于受到总公司员工的影响，他在入职没多久后就开始了投资理财的生活。而且他也深知掌握信息对自己的投资理财是非常重要的。所以，他积极搞好人际关系，跟总公司那些精于投资理财的员工总是共享信息。

2007年1月份的某一天，他突然接到总公司的一位同事打来的电话，说他已经升职了，公司让他负责证券投资理财，他们前两天讨论研究了几家，发现人民币升值，股市在走大牛市，因此收益最好的是证券公司，佣金多、获益多。同事还建议了几家公司。王学泽又跟他讨论了哪些公司本身的业绩好，再结合自己本来就掌握的信息，王学泽决定投资那位同事推荐的公司。于是，他立刻打电话给报单工作人员。那位工作人员告诉他，他所关注的那只股票当时的售价是12.58元，离涨停还有2分钱。得到这个消息，他将仅有的钱以12.59元每只买进10万股。果真，它很快就涨停了。

后来，到了2007年3月30日，它涨到了40元，由于这家公司的股票每股都含有1.8股广发证券，而广发证券又是仅次于中信证券的全国第二大证券公司，其营业部遍布全国。从全国上交所交易量与2006年的比较结果来看，发现它还有很大的上涨空间。所以，虽然已经涨了很多，王学泽仍然持股不抛。后来这只股票真的大涨到140元以上，王学泽大赚特赚。

王学泽刚好赶在涨停之前得到信息，而且能够及时做出判断，让自己抓住大赚一把的机会。如果他没有从他的同事那里得到这些信息，而且不能立马做出判断的话，那么，他肯定会错失这次发财的就会。从中我们可以看到，掌握信息很重要，但是能够根据信息做出正确的判断才是最重要的。所以，我们不仅要广涉各种投资信息，还要训练自己根据信息做出正确的判断的能力。

对于广大的工薪族来说，我们对证券投资的认知局限于炒预期，盈亏主要来自于对信息面的了解。而我们的信息来源无非是报纸、电视和亲戚朋友的小道消息，我们平时工作又很忙，不能够时时关注电视，而在我们身边，能够提供准确的小道消息的亲戚朋友也不多。所以，报纸提供的信息对我们而言是最重要的。这就需要我们特别训练阅读投资信息的良好判断力。

传闻一位证券市场的资深知名人士为了掌握信息，一下子就订了108份报纸，由此可见报纸上的信息还是比较靠谱的，就看我们自己怎么从中获取自己想要的投资理财的信息了。当然，我们也知道报纸上的信息比较杂，我们也没有必要把时间都花在细细研读报纸上的所有内容。我们只需要关注经济信息、要闻，什么爱情、绯闻、电影、文娱之类的都可以一概跳过，这样就可以为我们省下一些时间。不过，报纸也不会直截了当地告诉我们哪些信息是可用的，那么我们应该怎样从这些杂乱的消息中得到准确的消息呢？这就需要我们的判断力了。复旦大学谢教授曾经在他的文章中跟大家分享过他是如何从报上信息判断出有价值的投资信息的经历。

他说，他有一天早晨五点，看了一下前一天的《中国证券报》，发现一篇文章是关于“大杨创世”董事长的文章，在那篇文章中那位董事长说巴菲特来她们公司三次，表示要跟她们公司合作，还好好夸奖了她们公司，认为她们公司是中国经济的缩影。说她们公司九月就完成了全年的任务，情况很好，完全没有受到金融危机的影响。看了这条新闻，他打开电

脑一看，这只股票在前一天竟是高开低走，在他看的时候仅是9元多，没涨过。而那位董事长谢教授早就认识，是中国最优秀的十大农民企业家之一，谢教授认为她的话肯定是实实在在的。所以，他马上判断那只股票将会大涨。后来那只股票当天真的在开盘几分钟后就涨停了，接着4~5个涨停，后来一直涨到20元。

从谢教授跟我们分享的经历中，我们可以看到，辨认报纸上的信息是否真实是我们要判断的第一步。我们都明白，谁都会向外宣传自己好的一面，有些公司为了自己的发展，有些时候会对外夸大自己的成绩，这也是常有的事。所以我们在看到各个公司的报道的时候，首先需要确定一下这个信息的真实情况有几分。

当然，我们没有谢教授那样的好运，能够认识到那些公司的高层，没法从他们的人品来判断信息的真假。但是我们可以从其他相关方面的消息进行推理，从而判断这些信息的真伪。当然，还有一个非常重要的判断，就是这样的信息一出来，它会对相关的股票产生怎样的影响。这些能力都是需要我们去不断地去加强训练的。

没有金刚钻，别揽瓷器活：研究投资知识

中国有句古话：“没有金刚钻，别揽瓷器活。”林肯也说：“我如果要花八小时砍倒一棵树，那么我就会花六小时把自己的斧子磨得锋利。”对于理财也是一样，广大的工薪族在学生时代都很少接触投资知识，而要想在理财上取得较好的成就，必然需要做出一些投资的举动。为了我们在理财的时候能够取得好的回报，我们就有必要研究一下投资知识。

如果按照以前的思想，理财就是存钱，省吃俭用地存钱。大部分人都不知何为投资，何为理财。股票是十分遥远的东西，基金更是不知为何物，这是现在大多数工薪族的状态和心理。但是现在通货膨胀的状况逐年残酷，仅靠存钱来理财已经没法让我们的经济状况有所改善，只有投资才能够让我们有机会跑赢通胀率。但是，如果没有投资知识，盲目进行投资的话，十有九输，为了多一点赢的机会，我们就需要好好研究一下投资知识。

王继承原本是在一家私企工作，工作积极向上，工资也一涨再涨。后来有一个朋友跟他分享了自己炒期货赚大钱的经历，也激发了王继承赚大钱的野心，于是他也加入了炒期货的大军之中。后来，经这位朋友的介绍，他认识了叶某。叶某告诉王继承自己正在做白银期货，他能够找到低于市场价的白银进货渠道。王继承相信了叶某的话，就跟他一起做白银期货的投资。他与叶某介绍认识的供应商签订了每块银锭（15公斤）预付5万元订金的合同，约定交货时按照交订金时的市场价结算。王继承投入了60万元。

而2011年银价大跌，王继承在前一笔投资还没有兑现的情况下，又与那位供应商签订了第二个交易合同，又投进去了40万元。也就是说，王继承前后共投资了100万元进去。但是这位供应商一直都没有交货，总是不停地往后拖延日期，而且总是劝说王继承：“现在市场价那么低，你拿回去也卖不出去，总不能亏本卖出去吧？”王继承想想也有道理，也就没太把这事放在心上。到2012年春节过后，白银价格猛涨，从节前的600万元/吨涨到700万元/吨。王继承觉得这正好是自己赚大钱的机会，于是下定决心去找那位供应商交货。但是，当时的办公地已经人去楼空，介绍人叶某也消失不见了。王继承这才意识到自己受骗了，后悔不已，白白浪费了那100万元。

如果王继承懂得一点投资知识，或者是了解一点期货投资知识的话，相信他不会上这样的当。要知道，要想投资期货，是必须要在期货交易所开户之后才能够进行的，并不是两个人简简单单签个合同就行的。这是最基本的常识，连这一点都不知道，还想进行期货投资，那不就等于自投罗网吗？要知道，“没有金刚钻，就别揽瓷器活”，说的就是这个道理。

这不仅仅是指投资期货这一方面，任何的投资都有其与其他投资产品不一样的地方，这些都是需要我们去注意的。就连专业人士也觉得，如果没有相关方面的知识，还是不要投资的好。

有一位外资银行的理财产品设计人员就曾这样说过：“如果投资者有稳定的外币收入，或者手中持有外币，或者将来有外币需求，比如孩子出国留学等，此种情形可以考虑购买外币理财产品。如果不是上述情形，而是需要将手中的人民币兑换后再购买外币理财产品，这类投资者如果没有外汇基础知识，对某个币种汇率走势也没有自我判断，最好谨慎购买外币理财产品，应该选择自己有判断的、能看懂的‘东西’投资。”

从他的话中我们不难理解，不懂外汇知识，我们就要谨慎购买外币理财产品。同样道理，不懂股票知识，不懂基金知识，不懂债券知识……那么我们就不要輕易去做出投资。否则，就极有可能让自己赔得一干二净。

相信广大工薪族都有过这样的经历，自己到银行办理存款，或者是工资卡上的金额超过了10万，银行的工作人员或者理财经理就会向我们推荐一些理财产品或者是基金产品或者是保险产品，在这样的情况下，如果我们没有了解相关方面的知识，最好还是拒绝他们的好意。总之，为了我们自己以后理财有成果，为了自己以后能够过上好日子，我们必须学会理财，这就要求我们必须抽出一些时间来研究一下投资知识，我们总不能因为不懂就拒绝那些发大财的机会吧？

掌握大的经济周期才能踏准投资节奏

投资理财不是想到什么就投什么，必须了解一些经济规律，尤其是做长线投资的人，对宏观经济必须有一定程度的了解，事实上，很多人之所以在投资时屡遭败绩，就是因为对宏观经济缺乏必要的认识 and 了解。要知道，掌握大的经济周期才能够踏准投资节奏。

自2004年世界著名投行美林研究报告《投资时钟》提出将资产轮动和产业策略与经济周期联系起来的研究方法以来，广大专家都承认了经济的周期性波动决定了资产的基本面波动，是影响资产价格波动的最根本、最重要的驱动因素。现在，几乎所有的人都知道，在完整的经济“繁荣——衰退”周期中，按照投资时钟模型顺时针转动，债券、股票、商品和现金依次获取超额收益。也就是说，如果我们能够掌握大的经济周期的话，我们就能够调整好自己的投资节奏，就能够在适合的时间选择适当的投资产品进行投资，为自己带来丰厚的回报。

在投资理财界，大家都知道这样一个故事。

有一位和尚，在2005年，他看到很多人都纷纷抛出股票准备离开股市。他就想：众人都抛弃不要了，我来承担吧。然后他就开始大量买入股票。2007年后，这个和尚看到股票市场又热了起来，大家又纷纷买股票了，就想既然大家争相要买，我的股票就抛出来给大家吧。然后他就把持有的股票都给抛售了。就这样他大赚一把，也躲过了2007年的股灾。

这位和尚虽然是根据众人对股市的回应来决定自己买进或者卖出股票，一点都不关注社会上的经济周期，但事实证明，他正是无意中抓住了经济周期，从而做出了正确的投资决策，刚好是低价买进，高价卖出。

其实，经济周期并不是无迹可寻的，只要我们用心，总能够抓到经济周期的迹象，就像和尚以众人对股市的态度来判断一样。那么，具体如何抓住大的经济周期呢？

1. 抓住 GDP

GDP是国内生产总值。在经济学教科书上，GDP的定义是：一年当中一国生产的最终产品和提供劳务的总值。根据定义我们也能够很清楚地明白，一旦GDP增长，那就说明了国家的经济也在增长，反之亦然。

2. 了解国家金融调控政策

一个国家的金融调控政策关系着国家金融业的兴衰，而国家金融业的兴衰又决定着公民手中的货币价值的增多与减少。也就是说，国家的金融调控政策是用来调节国家的经济状况的。经济过热，国家就会出台相应的政策压一压；经济过冷，国家就出台相应的政策来刺激一下经济。可以说，国家金融调控政策也是经济周期的另一个指标。

3. 关注宏观经济调控政策引发的市场动向

每一次宏观经济调控政策的出台，都会让当前的市场经济趋势出现很大的改变。如果宏观经济调控政策出台之后，市场动向趋向于快速发展，那么此时我们就应该做好投资的准备；而如果宏观经济调控政策出台之后，社会经济的发展速度逐渐降低，那么此时我们就应该增加储蓄、减少投资。

总之，投资理财时对大的经济周期必须要有一定的了解，我们不必成为专家，但一定要认真学习。当我们站在宏观经济高度，对经济形势有了总体的把握时，就可以拨开云雾、看清真相，那样，我们的收益肯定不会少。

怎么知道你的投资划不划算？你要会算投资回报率

当我们决定要投资的时候，总会不由自主地患得患失，总会这样想“现在买入会不会赔钱呢？如果不买，万一涨上去，那不是错失良机？买了这个，万一我看好的另外一个表现更好，那岂不是非常冤枉？”种种担心，就会在我们的头脑中挥之不去。

桑殷洪的一个同事，只工作了三年，就用自己的积蓄，再跟家里“借”一点，付了22万元的首付，又按揭10万元，在单位的旁边买了一套30多平方米的小套二手房，每月月供960多元，相当于他原来的房租费。桑殷洪觉得这样的投资也挺好的，也想依葫芦画瓢，自己也投资一个类似的房子。

他现在有30万元的定期存款，他想先付20多万元的首付，剩下10万元按揭，再将这套二手房出租，用每月租金来支付按揭费。但是他就是不知道自己做这种投资划不划算，一直都抉择不下。后来因为总是犹豫不决，他看中的房子涨价了，错过了最好的购买时间，后悔不已。

桑殷洪就是因为不知道自己想要做出的投资划不划算才患得患失，这种心理让他迟迟不敢出手，就在这一犹豫的时间里，良好的投资机会与他擦肩而过。其实我们很多工薪族都有过类似的患得患失的心理。举个例子来说，自己想要辞职，但是又担心自己找不到一个比现在更好的工作；而留在公司的话，自己又觉得这不好那不好，常常纠结于是走还是留。那么，这样的心理会给我们带来怎样的影响呢？

首先，这样的心理会让我们一直处在矛盾的心理的当中，这样我们更容易做出错误的决断，进而影响到我们投资的收益水平和风险暴露程度；其次，由于我们总是害怕失去，或者得到的不够完美，总想让自己找到近乎完美的方案，我们会更加着眼于自己当前的短期利益，从而忽略了我们的长期目标。在短期利益和长期目标相悖之时，我们非常容易打乱原来的通盘计划和考虑，这会阻碍我们实现理财计划的进度；而且，身处这样的环境里面，我们很容易错失很好的投资机会，我们投资理财的心情也大大受影响，最后我们长期投资理财的状态都会受到很大的影响。那么，怎么知道我们的投资划不划算呢？这就需要懂得计算投资回报率了。

大家都知道，衡量投资绩效最好的指标就是“投资回报率”。例如，我们投入100万元赚了10万元，代表赚到的钱是投入金额的1/10，回报率就是10%。投入100万元，赚了100万元，代表赚到的钱和投入金额一样多，回报率就是100%。显而易见，投资回报率是一种比例，也就是获利金额与投入金额的比值。它是我们衡量投资绩效的一个重要参考标准，如果我们学会了计算投资回报率的话，我们就能够清楚地明白自己的投资到底划不划算，就不会产生那些患得患失的心理，也不会影响自己的判断了。那么，我们应该怎样计算自己的投资回报率呢？

从上面“投资回报率”的定义我们就可以轻易总结出计算投资回报率的公式，其公式如下：

$$\text{投资回报率} = \text{获利金额} / \text{期初投入金额} \times 100\%$$

根据这个公式我们就可以计算我们的投资到底划不划算，举个例子来说，我们拿出10万元投资某个商品，年底时该商品价值变成12万元，那么，这笔投资的投资回报率就是

20%，其算法如下：

$$\begin{aligned}\text{投资回报率} &= \text{获利金额} / \text{期初投入金额} \times 100\% \\ &= (12 \text{ 万元} - 10 \text{ 万元}) / 10 \text{ 万元} \times 100\% \\ &= 2 \text{ 万元} / 10 \text{ 万元} \times 100\% \\ &= 0.2 \times 100\% \\ &= 20\%\end{aligned}$$

也许有人会说，这是已经拿到了回报之后才能算出来的投资回报率，可是我们在做投资决策的时候，我们还不知道自己的投资最后能够回收多少，毕竟我们都不能确保自己的投资能否得到正的投资回报。那么我们应该如何利用投资回报率来帮助我们做出投资的决策呢？

我们知道，在我们投资的时候，一般都会被告知该项投资的年利率是多少多少，我们可以先根据年利率大概算出我们的投资回报，再评估自己的投资合不合算。就拿上面我们提到的桑殷洪的投资来说吧。如果桑殷洪把 30 万元存入银行，则一年的定期存款所得（减去利息税）： $300000 \times 3\% = 9000$ 元。如果他拿 30 万元购买二手房以后，按月租 1000 元，每年有一月的空房，出租收益： $1000 \times 11 = 11000$ 元，从账面上看，明显高于银行存款。从而我们可以判断出桑殷洪把这部分的钱拿去投资房子比存在银行里划算得多。

投资回报率是投资理财中的一个关键数字，对我们未来整体的理财规划影响非常巨大。如果我们不知道这个数字的意义，就不会知道怎么调整我们的投资组合，或是判断我们的投资决策，而我们想要用钱赚钱的计划，最后很可能会变成一场空，所以，我们一定要学会计算它，所幸计算它也不是太难。

两笔投资，哪一笔较好？你要懂“年化投资回报率”

我们已经知道了投资回报率这个数字在投资理财过程中起着非常重要的作用，如果我们能够知道投资回报率的话，我们就能够很容易地知道我们的投资到底划不划算。但是，当我们面对两笔投资的时候，我们应该如何判断自己到底选哪一笔投资比较好呢？

王子涵刚从大学毕业，工作只有两个月，但是王子涵在大学的时候就有接触过理财的书籍，也懂得及早理财的重要性，所以一开始工作，她就尝试着开始理财。等她拿到第二个月工资的时候，她就去银行向理财经理咨询。听完了王子涵的整体情况之后，那个理财经理很热情地向王子涵介绍 A 与 B 两样投资商品给她，那位理财经理告诉她：A 商品每 1 年可以赚 20% 的回报率，B 商品则是 3 年可以赚 20%。王子涵也看过一些理财书，明白回报率高的投资产品风险也相对高一点，所以，她面对这两个同样回报率是 20% 的投资商品有点抉择不下。后来，她凭着自己的感觉和喜好，选择了 B 商品。

王子涵面对的两个投资商品的投资回报率都是 20%，从字面上来看，好像是两个投资产品选择哪个都一样，其实其中的差别大了。面对这样的问题，我们要想作出明智的选择，我们就要知道什么叫“年化投资回报率”。而最后王子涵也因为自己比较喜欢 B 商品，所以她就选择了 B 商品。那么，王子涵的选择是不是明智的呢？

一般谈到的投资回报率都是所谓的累积回报率，是拿整个投资期间的开始与结束时的净值来计算，并没有考虑到投资时间的长短。例如投入股票型基金 10 万元，只要期末净值为 12 万元，累积回报率就等于 20%，不论我们总共投资了多长时间。

不过，根据一般的常识，假设我们投资的回报情况总是一样的，那么，A 商品 1 年可以赚 20%，也就说明了第一年可以赚 20%，第二年、第三年都可以赚到 20%，也就是说，到第三年的时候，已经收入了 3 个 20% 的收入了。而 B 商品 3 年才可以赚 1 个 20%，3 年后的价值完全不一样。到底 3 年后两个商品的投资回报率相差多少呢？

假设对这两个商品都投资 1 元，那么，相对于 A 商品来说，3 年之后就会得到 1.728 元，即 $1 \times (1 + 20\%) \times (1 + 20\%) \times (1 + 20\%) = 1.728$ ，相当于 3 年的累积回报率是 72.8%。而 B 商品 3 年的回报率仅仅为 20%，两者的回报率在三年之后就会相差 $72.8\% - 20\% = 52.8\%$ 。这样看来，王子涵的投资决策是不明智的。从上面的例子中我们就可以看

出，想要看看自己面对的两笔投资哪一笔更划算，就不能只看累积回报率，必须换算成年化回报率，这样才能够让我们轻松地找到哪个投资会给我们带来更多的回报。

所谓的年化回报率就是以一年为时间单位计算的投资回报率。就是把非一年期的投资回报率——又叫持有期收益率，通过公式，换算成一年期的复利投资回报率。这样，就可以把投资期限长短不同的投资项目，放在同一背景下比较其投资收益率。比如，投资半年收益率为12%、和投资两年收益率为40%，到底哪个投资效率更高？此时，只有把它们换算成同样是1年期的投资回报率，方可进行比较。那么，到底该怎么换算呢？

这之间有一个转换公式，其转换公式为：

年化回报率 = $\sqrt[n]{1 + \text{某一期限的投资回报率}} - 1$ ，其中 n 为投资年限。

例如，上面例子中提到的 B 商品，3 年的投资回报率是 20%，那么，它的年化投资率就为： $\sqrt[3]{1 + 20\%} - 1 \approx 6.3\%$ ，这样一看，A 商品的一年回报率是 20%，孰高孰低，一目了然。

我们知道，不同投资需要的本金数额也不同，投资股票的本金要求大于投资邮票，投资房产的本金要求又远远大于投资股票。在预估报酬的时候，通常有两种计算方式，一种是报酬额，就是以绝对数额表示的金额；一种是回报率，就是用相对值表示的比率报酬数额/本金数额。用这两种方式评估出来的结果是不同的，有时甚至截然相反。

例如有两个投资方案，一个方案是投资 1 万元，一年后预计可获得利润 1000 元，回报率是 10%；另一个方案是投资 5 万元，一年后预计可获得利润 2000 元，回报率为 4%。假定两者的投资风险没有差别，那么，从报酬额上看，后一个方案的回报比前一个方案多 1000 元；而从回报率来看，前一个投资方案又高于后一个方案。那么在这样的情况下我们应该做怎样的选择呢？

在这种情况下，如果两个方案是相互排斥的，只能二者选一的话，就应选择第二种方案，因为在计算报酬的时候，早已把资金成本考虑了进去；如果两个方案是独立的，即选择了此并不排斥彼的话，就应优先选择第一个方案，因为第一个方案的回报率高于第二个。

所以，具体两笔投资，选择哪一笔更划算，我们可以把投资回报率转化成年化回报率来进行比较，但是仅从这样一方面来考虑的话也欠周全。除了要比较两笔的年回报率，还要考虑到其投资的成本问题。如果我们的资金充裕的话，我们可以优先选择回报率高的投资；如果我们的资金只够投资一种资产的话，选择回报额高的投资更能充分发挥资金的增值作用。

第七章

理财跟职场一样，都需要前辈带路

你在理财路上需要什么样的人带路

大多数人初到一个新的单位或者是新的部门工作，总会恭敬地向老员工学习请教，大家对这样的场面屡见不鲜，觉得很正常。可是对于生活中的理财有人却持有截然不同的观点。很多人都会觉得理财不过是投资储蓄有什么可学的，自己找点资料翻翻就行了。其实不然，理财比我们想象的要复杂得多，包括了很多方面的专业知识，比如投资技巧、资金分配、保险险种选择等，选择不同，收益也会大不相同。

理财有门道，这些学问需要我们在理财路上找到带路人。什么样的人才是我们理财路上的带路人呢？这个问题需要先从我们周围的人分析。

首先是我们的家庭，家人长时间和我们生活在一起，家人的每一个生活习惯我们都有印象深刻，家人对于家庭钱财的观念，从其行为处事就能判断出来。父母比较节省，衣食住行就会相对比较节俭，孩子稍有浪费，父母就会一直在耳边唠叨，这样的情形我们基本都会有所感受，但是父母并不是在所有的方面都很节俭，大部分父母对于孩子的教育投资从不吝啬，总想给孩子最好的教育。也许理财的说法父母并没有认真理解，但是在实践生活中他们对于家庭财富已经形成了自己的一套管理方法，也会给我们灌输这些方法，所以对于这些方法我们有着很深的体会。另外，家庭的状况也对个人理财观的形成有很深的影响。

小李和小王是同事，两个人都是刚毕业的学生，因为工作关系两个人接触较多，变成了无话不说的好朋友。两个人的工资一样，但是对于如何支配收入，两个人却有不同的行为方式。一年时间过去了，小李为自己存了15000元，小王却还欠着别人3000元。

原来小李的妈妈是一个单位的会计，在家里，她总会把家庭收入和支出进行记录，在月末的时候进行各项费用统计，然后对家庭的支出进行调整，因为经常接触银行，小李妈妈对于理财产品也有一些了解，就把家里的收入拿出去一部分买了分红的理财产品，因为分配得当，所以虽然家里收入并不多，但是小李家的生活却蒸蒸日上。小李从小受到妈妈的影响，所以每月工资发下来以后，他就硬性规定自己每月储蓄800元，其他的支出再另行分配适当的金额，因为收入比较固定，小李又严格执行自己的计划，年终又拿到了奖金，也存入了银行，所以他的储蓄计划很顺利地完成。同事小王上学时父母就在外做生意，对于孩子的钱财支配也从不过问，所以小王总是在下个月发工资前钱包就已经空了，成了名副其实的“月光族”。

两个人同样的收入，同样的生活环境，小李因为家庭影响对于工资做了很好的计划，最后让自己略有积蓄；小王则因为盲目消费、无计划分配最终成了“负债族”，家庭理财环境不同形成了两人不同的理财观。

据观察，如果我们的父母比较擅长理财投资，因为家庭的熏陶，我们的理财投资也不会太差。我们的父母如果在孩子面前随意浪费金钱，那小孩成长后也会如出一辙，对于金钱的态度比较随便。因此，已经是父母或者将要为父母的我们是家庭理财和投资的演员，随时把角色扮演好是很重要的，不要以为家庭是后台，就漫不经心。

父母教会我们尊重金钱、尊重物质，让我们对于金钱有正确的态度，从而不随意浪费、

有节制，也让我们对努力挣来的财富和物质心存敬意。父母认真分配钱财，并对各项费用或者投资有明确的原则和思路，让我们在财富分配或资金使用上形成自己的原则，而不至于盲目花销或者投资，从而让我们树立正确的金钱观和理财观。所以父母当之无愧是我们理财路上的领路人！

其次是我们周围的朋友。有些时候，朋友比父母更容易交流，而且不同的朋友就会有不同的理财经验，保守的、激进的都会有一些范例。我们可以跟那些已经取得了很好的理财成果的朋友请教理财的经验，或者是看看性格、资产情况跟自己差不多的朋友的理财成果，从他们的理财经历中总结出对自己有用的理财经验。

家人、朋友是我们理财认知的直接来源，家庭的耳濡目染，朋友的成功收益都会指引我们在理财路上前行。也许他们并不会为我们带来直接收益，但是他们是我们理财路上的指引人。

妈妈是最好的领路人

如果做个问卷调查：生活中谁对你影响最大？相信我们大部分的人回答都会是相同的：妈妈！可以说妈妈在一个人的生活中的影响作用是没有人可以比拟的，特别是做事习惯和生活原则方面，我们都会受到妈妈的影响，妈妈的理财观念和行为也不例外，我们或多或少都会受到妈妈的影响。

妈妈的行为对于我们的理财习惯培养有很大的影响。我们对这一点都深有感触。妈妈比爸爸更能影响孩子的一举一动。因为家庭是妈妈的王国，她对任何细小的事件或行为都拥有绝对的权力，我们获得任何东西都要经过她的允许。所以从小时候起我们就会有意无意地观察和模仿妈妈，妈妈也就成了我们时时效仿的榜样。一个好的妈妈比100个学校的老师更要管用，我们时时刻刻都在模仿自己的母亲。我们出生之后最终成为一个什么样的人，主要取决于我们从最有影响力的教育者那里所接受到的训练。这个最有影响力的教育者在理财的道路也是我们最好的领路人。

1998年，林妈妈刚刚大学毕业的儿子找到了一份收入不错的工作。工作地点在纪念塔，而林妈妈一家却住在相对较远的一个小区。为了能方便上下班，也希望独自生活的儿子提出一个人搬出去住的想法。林妈妈不希望儿子离开自己，但仔细一想，孩子大了分开是早晚的事，与其让他到外面租房，还不如给他贷款买套房子。况且同样是每个月付钱，贷款买房几年下来，还能拥有一套完全属于自己的房子，这可比租房实惠得多。

考虑以后，林妈妈便拿出自己的积蓄，在纪念塔附近给儿子选了一套两室两厅近90平方米的房子，当时的价格并不贵，只有2000多元/平方米。林妈妈自己掏了首付8万元，把月供任务交给了儿子。因为房子的总价低，儿子每月需付800元左右的按揭费，相对于租房，略微有点高，但是长远来看一点都不比租房贵。而且十五年就可以还清贷款。如今，附近房子的价格已经涨到了3000多元/平方米。林妈妈当初明智的决定，不仅节省了几年的房租，房子增值带来的收益也是相当可观。

故事中的林妈妈在孩子房子问题上进行了认真的思考，并做出了正确的选择。她在只拿出一首付的前提下，为孩子进行买房，让孩子缴纳月供，收到了一举三得的效果：首先，低房价购房，享受了房子增值带来的效益；其次，节省了房屋租金的费用；最后，让孩子缴纳月供使孩子开始工作时就养成了合理分配收入的习惯。在这件事情上，林妈妈通过自己的精心打算为孩子的理财做出了很好的示范。

家庭的支出一般都比较相同，孩子的教育费用、家庭的基本生活开支、全家人的零用开支，等等。这些支出零零碎碎很复杂，但是我们的妈妈总是能够把这些费用规划得井井有条，比如林妈妈不仅早早安置了孩子的房子，还带来了很好的收益。一个善于持家的妈妈总是能运用有限的收入让全家人生活得舒舒服服，给家庭带来温馨幸福的气氛。从小受到妈妈的影响，长大以后的我们对于什么物品需要买，什么东西不需要买，每人心里都有自己的一套想法，这些想法的源泉就是妈妈的日常消费行为。在日复一日的家庭生活中，妈妈自觉不自觉地把我们领上了理财的道路，这种潜移默化的影响形成了我们最初的理财观。

也有的人说，自己的妈妈并不擅长持家，辛苦挣钱但是不会适当开销，或者是对于钱财的分配不够合理，没有投资眼光，等等。其实当我们说这些的时候，就已经从妈妈身上认识到了理财所存在的问题，妈妈有没有做好这些对于我们来说，不需要评价，因为她已经在努力了，最主要的是她通过自己的行为让我们对于理财有了深刻的认识和理解，每个妈妈都是用自己的方式把自己的孩子领上了理财的道路。

长大的我们通过自己的学习和认知，对于理财有了独立的认识，回过头来再反观妈妈的理财行为时，有时候会觉得妈妈真的很能干，她对于钱财的运用和分配有很多值得我们学习的地方，她支配着家里有限的收入，让孩子们学业有成而不觉得困窘，妈妈不仅给我们灌输了理财观念，也给我们理财路上做了指引。我们身边这个最有影响力的人通过自己的影响力成为我们理财路上最好的领路人。

当我们长大认识到妈妈的影响力时，对于我们自己教育自己的孩子是很好的提示，作为家长，特别是作为妈妈，在生活中无时无刻不在影响着孩子，我们的言行对孩子有影响，我们的思想对孩子同样也有影响，我们对于钱财的观念和钱财的管理办法，将会影响孩子的一生。当我们认识到这一点，并反观其身的时候，应该好好思索：在理财这一方面的教育上，作为家长，特别是妈妈有没有通过自身的影响力很好地发挥孩子理财领路人的作用呢？

我们需要从妈妈那里学一些理财技巧来提升自己的生活，同时也需要发挥自己的示范作用，为我们的孩子在理财路上带路指引。

找前辈请教一些诀窍与技巧

没有人能够做到万事通，即便我们在本行业里有很高的水平，进入新的行业时也需要向这个行业里的资深人士讨教一些经验，能够自学成才的人毕竟是少数。对于我们来说，每天都忙碌，不能对生活中所涉及的每一个行业都去深入研究，理财也一样，如果我们不是专业的理财师，找有理财经验的前辈讨教一些诀窍和技巧是一个很好的办法，自以为是或者是太骄傲，将会给自己带来麻烦。

有一个博士分到一家研究所，成为所里学历最高的一个人。博士自认为学历高，所以在所里总是自视甚高，不太把其他人放在眼里。有一天他到单位后面的小池塘去钓鱼，正好正副所长也在钓鱼。他只是微微给两位领导点了点头，心里想：这两个本科生，有啥好聊的呢？不一会儿，正所长放下钓竿，伸伸懒腰，“噌噌噌”从水面上走到对面上厕所。博士眼睛睁得都快掉下来了。水上飘？不会吧？这是怎么回事？正所长上完厕所回来的时候，同样也是“噌噌噌”地从水上飘回来了。博士生不好去问，自己是博士生哪！没一会，副所长也“噌噌噌”地飘过水面上厕所。这下子博士更是差点昏倒：不会吧，到了一个江湖高手集中的地方？这时博士生也内急了。这个池塘两边有围墙，要到对面厕所非得绕十分钟的路，而回单位上又太远，怎么办？博士生憋了半天后，也起身往水里跨：我就不信本科生能过的水面，我博士生不能过。只听“咚”的一声，博士生一下子栽到了水里。两位所长将他拉了出来，好奇地问他们为什么要下水。博士生问：“为什么你们可以走过去呢？”两所长放声大笑：“水里有两排木桩子，由于这两天下雨涨水在水面下。我们知道这木桩的位置，所以可以踩着桩子过去。你怎么不问一声呢？”

博士生在学问方面比较有研究，可是对于池塘情况并不了解，本来问一句就可以解决的事情，博士生却执拗地跳到了水里。其实生活中我们大部分人又何尝不是这样呢？总以为理财是个简单的事情，不愿请教于人，在理财路上绕了大圈子，耽误了事情不说，还浪费了很多的时间和精力甚至金钱。

如果我们打算理财，就注意一下周围的人，看哪些人在这方面比较有经验。只要是在理财方面着手比较早的人，都是我们理财路上的前辈，都可以为我们的理财提供一些有效的信息或者经验。

我们的父母可以告诉我们家庭开支中轻重比例的选择，周围朋友可以在理财的某些方面

为我们树立榜样。在前面部分我们也提到过，我们不同的朋友对于金钱的态度也不一样，在理财方面他们也表现出不同的特点，有的朋友有着丰富的理财经验，有的比较擅长节流，有的比较擅长投资，还有的朋友整体规划的思路比较长远，如果我们能够经常讨教，将对于我们家庭财富的积累大有裨益。

但是也需要注意的是，向别人借鉴学习经验，不要生搬硬套，毕竟每个人的收入和开支状况以及现有的经济基础都不一样，向别人学习只能是学习一些思路 and 方向，具体的情况还要结合自身情况进行。

前段时间理财市场掀起了低碳风，前有“抠抠族”，后有“长沙最牛主妇”，近日网上又爆出了“理财帝”，声称自己每月收入 2000 元，活得很滋润。经过采访了解，刚毕业的职场新人最迷的还是“理财帝”。“吃得健康，生活自在，还能兼顾交友和学习，而且每月还有一定的存款。”专家则表示，职场新鲜人可以借鉴，但是自身理财不可生搬硬套。毕竟各人情况不一。长沙大学毕业的张馨表示她正在学习“理财帝”，“工作了后越发感觉到人脉关系的重要。现在正是干事业的时候，给自己的业务充电很有必要”。但也有人表示质疑，比如被采访人之一李小姐就表示，工作后的人情支出才是职场新人不能承受之重。另外一个被采访人吴先生则认为，像他这种家在外地的毕业生，房租往往是大头支出，“理财帝”的理财经太理想化，理财还是要结合自己的实际情况量力而行。

不管是“理财帝”还是“抠抠族”，都是别人结合自己的生活状况总结理财经验，我们所能看到的只是他们合理理财后的鲜明效果，我们要学习他们的经验，也要注意到这些经验后面的实际生活状况，故事中的一部分被采访人也认识到了这一点，我们向别人学习时也要注意这方面。

总之，向别人学习一些经验和技巧是理财快速入门的一道捷径，不要生搬硬套，重要的是要学习和理解。

向成功者的理财经验看齐

通常我们对于富人之所以能够比较富有，较偏激的想法是认为他们运气好或从事了不合法的行业，较中性的想法则认为他们更努力或克勤克俭。但我们大部分人都没有意识到，真正的原因在于我们和他们的理财习惯不同。投资致富的先决条件是将资产投资于高报酬率的投资标的上，例如股票或房地产。所以，有的人可以凭借工作能力赚很高的薪金，但是，这并不意味着他的财商高，只能是他的工作能力较强罢了。有的人在投资过程中，作风泼辣，敢于冒险，也会有很大的斩获。可是，也不能算是财商高，只能是他的投机能力强，外加运气不坏。

如何才能让自己最终不再依赖工作就有很好的收益呢，学习有钱人的理财经验是个很好的方法。

15 年前，托尼就深谙这个道理，他想快速变成有钱人，通过认真的观察和思考，他得出了这样的结论：“理财就是让有钱人教你用钱滚钱。”想通了这个道理后，他毅然从一名宏碁工程师，毛遂自荐转行进入金融业，因为他认为金融业是最贴近有钱人的行业。他先从银行房贷专员入行，进入可精进投资功力的金融业。在花旗房贷部门，他学会法拍屋买卖技巧，赚到人生第一个 100 万元。作为一个财经门外汉，他靠努力自学累积功力，进修研发独门的投资软件跨入基金界、财富管理界，不断地跟在有钱人身边观察、学习、请教，最后他用学来的这套独门秘诀，帮自己滚出上亿身价，也得以在 45 岁时提早退休。

托尼通过不断向有钱人学习，勤苦钻研，终于获得了个人的成功。虽然不一定每个人都能成为百万富翁，但是毫无疑问从有钱人那里我们可以学到许多关于理财和人生规划的秘诀。

联合行销的创始人丹齐格总结了有钱人的一些理财特点：首先，有钱人并不是想买什么就买什么。他们通过使投资价值最大化来获得财富。有钱人经常会去买价格昂贵的漂亮鞋子或是衣服，他们大部分人会对商品精挑细选，但是，他们大多时候是将购买行为看成是一项投资，

而不是一笔开销。其次，他们这些投资多元化，这使他们在遇到困难时能有更大的适应性和灵活性。财力最为雄厚的富人往往有着十分多样化的投资组合，他们的投资领域包括股票、债券、对冲基金、汇市、大宗商品或者新兴市场。另外大多数有钱人举债是为了用于投资，而且他们尽量不让自己的负债水平变得过高，尽量让自己的债务和资产持平。

看了丹齐格总结的有钱人的理财经验，我们有什么体会呢？是不是我们的理财思路需要进行调整呢？我们在消费名车和名牌衣服时是否也是出于投资的角度，还是更多的时候只是在提高自己的生活质量呢？每个选择上的差异累积起来就是我们不同的理财观念。

每一个有钱人成功的背后都有不同的故事，对待财富也都有自己的想法和思路，这些思路和观念使他们的财富得以稳定快速增长，认真分析他们积累财富的故事，借鉴他们的理财经验，会让我们的理财道路方向更明确。

向名人取经，站在巨人的肩膀上看得更远

牛顿曾经说过这样的话：“如果说我比别人看得更远些，那是因为我站在了巨人的肩膀上！”有多少人深受这句话的启发，发奋向别人学习，努力借鉴别人的经验，从而使自己跻身成功者的行列。对于理财也是一样，多向名人取经是理财成功的保障。

股神巴菲特被很多人所追捧，尽管他也有失误，可是巴菲特在总体上利用自己的智慧和经验让自己身价过亿；巨人的创始人史玉柱在经历了常人难以想象的“三起三落”后，投资互联网、网游和保健品，为自己赚得盆满钵满。史玉柱认为他目前所操作的行业是他熟悉的、并能够掌握规律的行业，所以他基本不涉足其他行业，从而保持了自己的成功。

中外名人对于财富的积累和分配都有自己的一套思路，这些思路是他们得以成功的法宝，也是他们在达到人生巅峰的时候，居高临下时对自己理财成功经验的总结和体会。而这些经验对于在理财路上刚刚开始的我们具有重要的参考意义，因为我们刚刚开始行走或者还在理财门外，对于理财全局的把握和总结存在着不确定性。如果能够借鉴他们的经验，认真向他们学习，站在巨人的肩膀上，对于理财的思路和方向便可以更明确，看得更远。

有些人对于名人的成功或财富很有兴趣，可是对于名人如何积累财富并不关注，这便是颠倒了因果。如果我们只是一味地去羡慕别人的财富或者光环，在实际生活中，却没有学会去向名人取经，而是各行其是，那么我们永远都只能是在一边观看风景而无所进步。特别是理财方面，对于我们来说，名人的肩膀是我们可以使用的有效的、免费的资源。有阶梯可以使用，为什么我们一定要在下面一步一步靠自己的力气盲目攀爬呢？

有的人很善于向名人学习，经常学习名人的理财观念、技巧和方法，并让自己的理财取得了很好的收益，这是名人资源的有效利用，也使个人获得了很好的收益，这一点就需要我们大部分人好好思量了。

每年全球的投资者对股神沃伦·巴菲特麾下的伯克希尔·哈撒韦公司举行的股东大会都很关注，大会总是可以传递出不少的经济或者投资信息。巴菲特曾经表示，不要试图在股市“落地”的时候进行投资。投资者应该做一些合理的分析，不要太计较价格的高低，逢低买入的时候，不要过分考虑价格因素。对付通货膨胀最好的办法就是“赚钱能力”。

投资者通过对股东大会的关注，分析会议内容所传达的信息，学习巴菲特及其团队的投资思想，就是希望通过向这些成功的投资家学习经验，达到自己也成功的目的。

富豪比尔·盖茨有他自己独特的财富观，他的财富观也赢得了世人的尊重。对于花钱，他曾经比喻：“花钱如炒菜一样，要恰到好处。盐少了，菜就会淡而无味，盐多了，苦咸难咽。”比尔·盖茨通过形象的比喻表达了自己对于消费的态度，这是他的理财观点。这个观点对于花钱没有节制的我们应该有个警醒：有钱人能够如此，我们花钱是不是应该更理性些呢？

每个名人对于财富都有不同的观点，他们的投资理财行为或者是言谈之间，都表明了他们对于理财的观点。对于这些观点我们要学会取舍，他们的观点只是代表了自己对于财富的感受或者是体会，我们在学习理财的过程中，要有所甄别，毕竟理论比较抽象，实际状况不可能都完全一致。

有的名人对于投资比较有经验，有的名人则对于钱财的分配更有心得，还有的名人则对于消费和保障有自己独特的看法，在我们向他们学习时，应该注意他们个人的业绩主要偏向哪个方面，这也是名人的特长所在，这种区别对待的学习态度可以让我们在理财路上少走一些弯路。

巴菲特坦白：“如果我只学习格雷厄姆一个人的思想，就不会像今天这么富有。”股神如此看重向别人学习，对我们是警醒和启发。“站在巨人肩上”，人类的知识就是通过不断积累才有进步的，每个人都在学习前人知识的基础上进行自我提升。理财也是这样，要学习名人的经验，学会站在名人的肩上，只有这样我们才能看得更远。

与具有良好投资习惯的人交往

俗话说：“近朱者赤，近墨者黑。”如果我们经常和那些具有良好投资习惯的人在一起的话，我们也会在无意识之中受到他们潜移默化的影响，不自觉地学习他们的投资习惯，从而让自己自然而然地养成良好的投资习惯。

李晶原本就是一个除了工作就是打牌的人，自从认识了王亮之后，她又多了一个爱好：投资房产。

李晶和王亮认识是在一次牌局上，当时大家约好6点就开局，但是过了6点半王亮才出现，大家问他迟到的原因，他说：“是为了签一个房产合同，我三个月前买了一套房子，今天有人来谈要买，价格涨了将近一半，我跟下家谈了半天，但还是不到我的心理价位，我要走，人家硬缠着我，所以迟到了。”

李晶心里一算：50万的房子三个月就能涨25万元，自己一年的工资也没有这么多。于是李晶的注意力马上从牌上转到了这位牌友的身上。从王亮那里，李晶知道了当时的房产市场的火热。第二天她抱着试试看的心情到中介处按照王亮的指点买了两套小房型。结果，果真如王亮说的一样，等办好手续就等着看涨了。从那时候之后，李晶就跟着王亮到处投资房地产，现在她已经在投资房地产方面赚了不下100万元了。

如果李晶没有认识王亮，也许她到现在也还是除了工作就是打牌，因为认识了王亮，在王亮的影响下，她也对房地产的投资产生了兴趣，才有了那么大的收益。从她的身上，我们也可以看出跟具有良好投资习惯的人交往对我们形成投资理财的习惯是有好处的，而且我们可以由他领着进场。

有一个有经验的领着我们进场总比我们一个人盲目地瞎撞的好。我们都知道，巴菲特已经养成了用钱生钱的良好投资习惯。作为成功的投资者，巴菲特用认真的态度对待金钱，他把每一部分钱都看成投资，有着良好的投资习惯，这种习惯为巴菲特的成功奠定了良好的基础。所以，所有的人挤破了脑袋想跟巴菲特共进午餐，就是希望自己能够从他身上学到一些对自己的投资理财有用的东西。其实常跟具有良好投资习惯的人交往确实是一条培养良好投资习惯的捷径。

具有良好投资习惯的人，对自己的财富分配得当，可以审时度势把握投资机会，减少投资风险。这对于初学投资的人是一个很好的方向，可以让我们的资金安全更有保障，也可以让投资者获取更稳定更多的收益。比如选择什么样的基金、股票，投资什么行业，有良好投资习惯的人都比较有经验和认识，值得我们好好学习。

有的人当下比较有钱，可能是因为选择了一份好工作，或者是因为偶然的机会上好运气，当然有钱人并不一定具有良好的投资习惯，要看这些人手中的财富能否正向增长，能否在通胀的情况下，保持一定的增长速度，另外投资是否有长久眼光，这些都是我们判断谁是有良好投资习惯的人的标准。只有选准了对象，才能让自己真正学习到投资的经验。

现实社会有很多的投资机会，对于普通工薪族来说，即便收入微薄，良好的投资习惯也能让我们积累一定的财富，再加上运用正确的投资理念，我们在年老的时候就能够安稳生活。良好的投资习惯也是一种生活态度，更是我们人生的一笔财富！

参加辅导班并购买相关资料

拿到工资条时，我们总能看到上面的五险一金，可是“五险一金”都确切是哪些项目，这些项目各有什么特性，恐怕我们没有多少人能说得清道得明；银行理财经理向我们推荐各种类型的理财产品时，有的按照时间长短分类，有的按照投资本金的风险分类，再有的是按投资的收益风险分类，我们总是不知所以然，不知道自己所投资的理财产品是否合理，不知道银行理财人员推荐给自己的理财产品是否适合自己……各种理财上的专业事项总是让我们很困扰。

我们会向周围的朋友学习理财，根据名人的只言片语来推测名人的理财思路，或者是在网上搜索某些关于理财的知识。虽然有时候自己感觉挺用心了，可是在专业人士面前，我们总是不能准确理解他们的思路或者是理念。问题就出在我们学习理财的方式上，名人简单的访谈或者是网络搜索的知识都只是在我们所关注的问题上有所启发，显然这样学习的理财知识会比较零碎，我们所不了解的未知的层面上的问题还隐藏在后面，这就导致我们的理财学习不会系统和全面。

另外我们周围可能没有比较合适的理财学习对象，不认识专业的理财师或者是理财比较成功的朋友，各种情况导致我们没有合适的渠道学习理财知识。

一方面是不能系统、全面地学习问题，另一方面是没有合适的渠道学习，这样的问题总会在我们在理财的道路上不那么顺利。如何解决这些问题呢？参加辅导班或者购买磁带进行系统学习则是个不错的选择。

目前社会上有很多这样的理财培训班，如果有机会参加这些培训班，就可以系统全面地学习到理财的各种知识；如果自己时间比较紧张，购买一些理财培训光盘或磁带则可以解决时间不充裕的问题，也可以让我们把在家中比较零散的时间充分利用起来。

需要注意的是，选择理财培训班的时候要进行全方位了解。有的培训班是由银行、保险、证券等专业机构设置的，这种培训属于民间培训，有的机构就打着培训的幌子，其实做信托分包，他们虽然不收佣金，但是收取了其中的差价，说是培训，其实就是卖产品，忽悠培训人员去购买他们的理财产品。另外国外的理财培训机构一般着重于税务筹划、遗产规划等方面，国内的理财机构则更偏向于保险规划和投资规划方面，我们在选择培训机构时，不要有迷信心理，尽量要按照自己的理财要求进行选择。最后要注意理财师的资质，现有的培训机构好一点的培训师会来自银行、证券等专业金融部门，很多情况下则是经过短期培训就上岗的讲师，缺乏理论高度和实践经验，需要我们注意鉴别。

近年来，各种各样的投资理财培训课程如雨后春笋般涌现，这些培训班有的在高级会所、酒店集中上课，有的给学员提供实操股票的电脑室，还有的打着名师或者权威机构的旗号，关于授课内容和效果也存在着夸大其辞的嫌疑。

“有一些理财培训机构是做信托分包的，虽然不收佣金，但是收取了分包的差价，其实就是卖产品，风险非常大。”一位内部人士提醒道，这类带有商业目的的培训机构，已经不是单纯的第三方理财机构，包括多种理财产品，信托投资、融资，甚至是地产项目都在其推荐范围里，增加了学员的风险。

由资料可以看到培训班的情况形形色色，需要我们慎重选择培训班。另外网上关于理财投资的视频讲座也很多，我们可以先在网上选择合适的培训视频进行一个基础了解，有的讲座偏重理论，有的讲座偏重实战操作，我们可以根据自身情况进行学习。

不管是培训还是讲座或者磁带，这些都是我们理财的学习工具和手段，重要的是我们能够从中学到什么。财富不能复制，但是理财的知识完全可以借鉴，有效利用这些手段和工具将为我们的理财开启一条光明之路！



第三篇

生钱篇：拿下职场，是你钱包鼓起来的关键

第一章

努力工作，争取积累更多本金

踏实工作，让收入平稳增长

对于我们工薪族来说，工资是我们理财的本金，是我们理财的基础。由此可以推断，拿下职场是我们理财的关键，这就需要我们踏实工作，让自己的收入平稳增长，给自己的理财生活提供一个更好的基础。

很多人一听说投资理财会有非常好的收入回报，就产生了这样的想法：“如果我专门研究投资理财，说不定我会赚得比老老实实在工作多。”确实，用钱赚钱比人来赚钱更为轻松容易，但是我们要明白，如果没有什么钱可理，哪来什么收入回报呢？所以，为了我们能够拥有更多的投资回报，我们首先还是要踏实工作。先确保自己的收入，才能让自己有财可理。

踏实工作是正确的价值观，只有工作才能换来收益。我们如果创造不出价值，那谁会给我们开工资呢？要想创造出价值，踏实工作是必需的。没有一项工作是三心二意就能完成的。我们需要踏踏实实地工作，才能够有成绩出来，只有干出了成绩，我们才有机会提升自己的工资。要知道，在理财的道路上，我们的可理之财越多，积累的财富也就相应越多。所以，我们要踏实地工作，不要整天做一些白日梦，觉得自己即使没有工作也能够通过投资理财获得收入。吉姆·罗杰斯大家都知道，他是一个投资大师，但是他这样一个投资大师都没有放弃工作，没有仅依靠投资收入来生活。

吉姆·罗杰斯从学校毕业之后就去军队里服役，役期满之后进入华尔街工作。1970年，吉姆·罗杰斯与索罗斯创建量子基金，名扬投资界。这个时候，罗杰斯除了经营自己的股票外，他还兼任哥伦比亚大学商学院的教授，讲授金融课程。此外，他还在哥伦比亚广播公司和其他多家媒体担任节目主持人。他很多时候都会忙到凌晨三四点钟，一天的睡眠控制在3~5个小时之内。平时外出，他都会随身携带笔记本电脑，以便于他随时接收文件，处理问题。吉姆·罗杰斯回忆说：“对于他的投资之路，他的父母并没有给他提供很多的经济支援，不过总是在告诫他，赚钱不容易，要努力工作赚钱，拼命存钱。”

从投资大师吉姆·罗杰斯的身上，我们可以体会到工作赚钱的重要性。像吉姆·罗杰斯这样一位已经世界知名的投资大师，他仍然踏实地干自己的工作，并没有因为自己的投资取得了非常好的回报就放弃了工作。那么，作为寻常人的我们，也应该重视自己的工作，努力工作赚钱，拼命存钱。

为什么会这样呢，因为让金钱自动来找我们的事是永远不会发生的。钱需要努力去赚，然后还需要努力去打理，这样的过程才是正确的。如果我们不去工作挣钱，那么财富是不会光顾我们的。因为对于工薪族来说，第一笔财富的积累，自然就是每个月的薪水了。薪水的高低，决定了我们是否可以拿出更多的钱投入理财计划中。

如果我们总是以“做一天和尚撞一天钟”的态度来对待自己的工作，终有一天，我们就会因为自己的工作没有什么成绩而被公司开除，这样，就会断了我们的金钱来源，想必这个时候还想投资理财也是难上加难的事情。作为工薪族，我们一定不要忘记了一点：工作是我们工薪族主要的收入来源。要想通过投资理财发大财，我们首先需要获得高薪水，踏实努力

地工作是必不可少的。

自古以来，金钱只会往勤劳的人身边聚集，看如今那些成功的富翁们，无一不是靠个人奋斗取得成功的人。而那些有幸继承了大量财富的人，如果他们自身没有努力工作，没有用心去打理自己的财产，只知道挥霍的话，他们很快就会沦为穷人。

所谓一分耕耘，一分收获，只有辛勤工作才能换回踏实的成果。所以我们要踏实地工作，努力让自己的收入逐年增长。当然，我们所提倡的努力工作并不是“两耳不闻窗外事，一心只读圣贤书”，事实上，努力工作不是埋头傻干，是需要头脑和思考的。同样的时间，同样的辛苦，如果再加上一点思考在里面，那么收获将是傻子的若干倍。所以说，工作的时候同样是需要智慧的，稍加思索，有可能事半功倍；否则就有可能事倍功半。这就要求我们要聪明工作，智慧处事，让自己的工作更有效率，通过踏实和勤奋而非投机取巧的手段来达到加薪的目的，这样既锻炼了自己的能力，也为理财提供了更丰厚的资本。

为梦想工作，不要仅仅为了赚钱而工作

我们都知道，工资是我们工薪族投资理财的本金，但是我们在工作的時候，不要仅仅为了赚钱而工作，如果我们工作只为了赚钱的话，我们也许会过得辛苦，而且，反而会有反方向发展的效果。我们应该为了自己的梦想而工作，有了梦想的指引，我们的工作就会进步得快，相应地，我们的工资自然而然会有所提高。

张华和李隐是一对好朋友，大学毕业之后两个人很幸运地来到了同一家公司工作。因为两个人在学校的成绩不相上下，进公司的时候，他们两个人都被安排在同一个部门工作，月薪都是3000元。

张华看中这家公司是因为他觉得这家公司能够为自己实现梦想提供实践的空间，它也能够锻炼自己的能力，让自己能够早日成为一名高级的商务管理人。而李隐则是因为这家公司提供给应届毕业生的工资是最高的而选择了这家公司。

因为两个人的目标不一样，所以努力的方向也不一样。张华为了早日实现自己的梦想，从一进入公司就跟同事们搞好关系，积极向他们学习业务上的事情，每天都加班加点地工作，积极参与公司的大小事情。很快，他们部门的领导因为公司业务的需求，被调往另一个城市去开发新的市场，公司需要从他们部门里提一个人上来担任领导这个职位。由于张华平时的积极和努力，他在这种情况下就脱颖而出，当上了他们部门的领导，工资立马提高了一倍。

而李隐因为是奔着那3000元的工资去的，总觉得自己刚毕业就能够拿到3000元的工资已经非常满足了。所以，每天他只干自己分内的工作，到点就上班。后来，他听说另一个公司相同的工作岗位一个月的工资是3500元，所以跳槽去了那家公司。没想到他跳过去两年之后，那家公司竟然破产了。他只好又另寻工作，在之后的工作中他总结自己已经工作了那么久，而工资总还是在3000元上下摆动，心里很是不平衡，所以总是不停地跳槽，不停地找工作。由于总是没干多久，李隐一直都没有晋升的机会。所以，毕业五年之后，他在看到他的好友张华的时候，张华已经是他们以前那家公司的总经理了，工资也早就翻了好几番了，已经是15000元每月了，这让李隐羡慕不已。

张华和李隐，两个人在学校的时候成绩不相上下，但是由于抱着不同的工作目的来参加工作，五年之后两个人的境遇竟发生了如此大的改变。张华为了自己的梦想而工作，五年之后，他实现了他的梦想。而由于职位的提升，他的工资也就跟着水涨船高了。

而李隐，一心只为了赚钱而工作，不愿意多付出，找到能够提供更高工资的公司就辞职跳槽。这样，由于总是“新员工”，所以虽然已经毕业五年，他还是处在一线员工队伍里。在这样的队伍里，薪水自然不会高到哪里去。

从他们两个人的工作经历中我们可以看到，如果我们只是为了积累理财的资本，只为了赚钱而去工作的话，难免陷入李隐所处的困局。而张华，他并不只是盯着金钱，不计较得失，而是作长远打算，坚定地朝着自己的梦想前进。于是，在他攀登梦想高峰的时候，高薪也就水到渠成，投资理财也有了更多的本金。

我们在工作的时候要为了自己的梦想而奋斗，不要目光短浅地盯着那点工资，要知道，相较于理财资本的积累，自身各方面能力的沉淀是更为重要的“财富”积累。

一个以薪水为个人奋斗目标的人无法走出平庸的生活模式，也从来不会产生真正的成就感。工资也许是工作的直接目的，但是工作中真正让我们获利的并不是装在信封中的钞票。我们不要仅仅为薪水而工作，薪水只是工作的一种报酬方式，最直接，但也最短视。一个人如果只为薪水而工作，没有更崇高远大的目标，所获的财富只会很有限。

做好规划，冲击高薪

为了我们能够打理更多的本金，能够为自己提供更多的投资理财赢利的机会，我们都希望自己能够拥有“高薪”的工作。可以说，高薪是每一个工薪族都梦寐以求的目标，但如果你在追求高薪时不得其法，可能就会走一些弯路，甚至会到处碰壁。因此，要想找到高薪职位，我们需要从一开始就做好规划，这样才能够让自己顺利冲击“高薪”。

王金义是某外企的项目经理，他只工作了三年，年薪便已达 20 万以上，对于自己的职业发展，王金义颇感自豪。“正是因为我提前做好规划，所以我才能够在短短三年之内就能够冲击这么高的薪水。”他说，“我们本科刚毕业的时候，很多知名外企都到校园招聘，进京抑或是进沪，户口档案都能直接调过去，月薪一般在四五千元。如今，我们班那批考研的可惨了，工作越来越不好找，户口档案基本上无法调动，薪水更不高。更糟糕的是现在房价还越来越高！”

在王金义看来，正因为自己在毕业之前就提前做好了规划，所以，在他们班里那么多人都在准备考研的时候，他毫不犹豫地放弃考研选择直接参加工作，避开了越来越紧张的就业形势，让自己走对了第一步。而之后他也一直按照自己的规划一步一步往上爬，才让他得以在刚刚工作了三年，就拿到了 20 万以上的高薪。

从王金义的经历中，我们可以看到，想要冲击“高薪”，提前做好规划是很重要的。在我们身边，来来去去的同事也不少，他们总是因为自己觉得在公司工作没什么意思就辞职走人，有的甚至连自己辞职后干什么都没有想好就走了，然后让自己的职场生活处在一种空白的阶段。这样“休息”了一段时间之后，我们再去找工作又只能从头干起，这样，如何冲击我们想要的“高薪”呢，如何给我们自己提供高额的理财本金呢？

美国作家雷恩·吉尔森在其职业规划丛书《选对池塘钓大鱼》中写道：“生存的问题是需要发展来解决的。如果我们将着眼点始终放在生存上，也许就永远停留在维持生存的状态；如果我们一开始就关注发展问题，我们就将迈入崭新的人生境界。所以我们不要为了工作而工作，为了赚钱而工作，我们需要用发展的眼光为我们的生活提前做好规划。”

林晓娟从学校毕业之后，先后做过服务员、保险业务员、家电促销员等工作，频繁地更换工作使她多少感到有点力不从心。在外人眼里，小林每个月都拿着一份不算太好也还马马虎虎的薪水，还算是个“全才”，以为这丰富的工作经历会给林晓娟在求职的时候提供加分点。但是她的每一份新工作的薪水总是不上不下。而随着青春的渐渐逝去，她日益意识到自己的职业发展身价也在不断下跌，想要拿高薪的机会越来越渺茫。

林晓娟就是因为没有提前做好规划，不知道自己适合哪个行业才会让自己从事这样多的而且不相干的工作职位。这对她的冲击“高薪”的目标一点帮助都没有，因为从一个不同的行业转到另一个行业去工作，别人不会把我们当作有工作经验的人来对待，只能够按最低的工作水平来给我们发工资。这样，如果我们总是从这个行业换到另一个行业去工作的话，我们就很难要求到高一点的薪水，这样就白白浪费了我们之前的工作经验了。

而如果我们提前做好工作规划，让自己在一个目标的指引下，在一个行业里一步一步地往上走，当我们达到高峰的时候，我们的薪水必然也会跟着我们的职位不断上升，这样，可供我们打理的钱财也就逐年增加。所以，我们从学校毕业的时候，不要过于盲目地去寻找工作，要提前做好工作规划。那么，我们该如何做好自己的工作规划呢？

首先我们要结合自己的专业、兴趣和特长，尽量让自己在自己喜欢的行业里发展，这样

在工作中才有积极主动的上进心；其次应当考虑市场对人才的需求量，将自己打造成为市场紧缺性岗位所需要的人才；再次要选择那些在可预见的未来不会消失，且能够持续而快速发展的职业；最后，还要看这份职业是否有无限发展空间，能不能帮助我们实现物质和能力的不断提升。如果我们能够做到这一点，那么相信我们的工作规划会带领着我们更早到达我们想要的“高薪”位置，为我们提供更多的理财本金。

不要因为枯燥而放弃上班

每天都在同一时刻起床，坐着同样的交通工具上班，每天看到的人和所做的事也都是重复的，甚至还得工作到很晚才能回家。周末好不容易有个空闲的时间，却又全都用来补眠了。这几乎是所有工薪族生活的写照。很多人因为觉得这样的日子过久了很是枯燥就放弃了上班。其实这样的做法是非常不明智的，也会让我们失去一些积累资金的机会。

王小军和苏童是大学同学，他们俩毕业之后就一直从事制造业工程师的工作，已经工作3年了。对于制造业工程师这个职位，他们两个人都觉得工作的内容比较枯燥单一，也很清楚不适合他们自己的性格。对于这样的情况，王小军选择了继续自己的职业，继续培养自己对这个职位的兴趣，期望有朝一日自己可以往自己喜欢的管理层发展。

而苏童则选择了放弃这3年的积累，跳到了自己喜欢的媒体行业。但是，由于他对于媒体行业来说是一个新人，虽然他已经拥有了3年的工作经验，但是他对媒体行业的工作等于是零经验，所以，在他入职的时候，新公司只给他提供了一个应届毕业生的工资水平。薪资待遇远远比不上以前那个职位的待遇，而且还承担了更大的生活压力，因为新工作的薪水远远赶不上之前的工资。看着王小军还是过着以前那样的生活，苏童心里很不是滋味，有时就会不由自主地怀疑自己的选择是不是正确的。

为什么苏童会怀疑自己的选择呢？肯定是他自己在做出这样的决定之后，自己的生活反而没有之前的生活过得好。我们不说别的，就从理财角度来说。工资是工薪族理财的最重要的资金来源，而苏童在因为觉得自己的工作枯燥了而选择了离开之后，新就职的职位虽然是他喜欢的行业，但是工资水平却是应届毕业生的工资水平，与他之前的工资相比大大缩水。这相对于他原来的工作，他的收入减少了，可以投资理财的资金就少了，也就是说他的资产是以双倍的速度在减少。

而王小军的工作虽然继续枯燥，但是由于他已经工作了3年了，经验的积累会让他的薪水的起点会更高，也就是说他的收入是保持正方向发展的。如果他以后能够顺利转型成功，他也能够利用之前的这3年的工作经历，这样他的薪水还是会很高，而不会遭遇到像苏童那样被清零的待遇。所以，如果我们觉得自己的工作很枯燥的话，我们可以从他们两个人的身上获得经验和教训，然后再慎重做出自己的选择。即使苏童以后就一直在媒体行业发展，但是他相对于同龄人来说，他还是晚起步了3年，别看这3年的时间不长，但是它所能够产生的财富效应是很大的。

其实，所有的工作干久了都会进入一种重复的模式，如果我们总是因为觉得枯燥就放弃上班，那么，我们就没法在一个工作岗位上待上很长的时间，就要不停地换工作。如果换工作不顺利，我们的收入就会中断，而生活还需要继续，必须要消耗我们的资产，这就会让我们的资产以双倍的速度在减少。所以，当我们觉得自己的工作很枯燥的时候，就算算这笔账，除非我们能够保证我们的离开对自己积累资金没有什么影响，否则，还是想办法培养自己对工作的好感比较明智。

想办法找到属于自己的“赚钱密码”

俗话说，“不管是黑猫、白猫，能抓到老鼠的就是好猫。”对我们工薪族而言，也并不是只有穿西装打领带的才是正当职业，福布斯曾经公布美国最新的400大富豪名单，其中的许多富豪所从事的工作可谓五花八门，包括制造卫浴设备、卖沙拉酱、销售杀虫剂还有吹风机

等工作。所以，不管我们从事的是什么职业，只要我们能够找到自己的“赚钱密码”，让自己赚到源源不断的薪水就行了。

2012年2月的时候，网上到处流传着一位80后的美女辞去了人人羡慕的银行职员的工作，而去当月嫂的故事。这个故事的主人公叫高英，她在2006年大专毕业后，就到银行工作了，但是因为讨厌银行枯燥乏味的工作，她竟不顾亲友反对，毅然辞了工作，回到青岛当了一名月嫂。

她说：“刚毕业我就结婚了，蜜月的时候就怀了宝宝，自己边学习边照顾宝宝。看的育婴方面的书多了，便喜欢上了这一行。我在上海工作了一年，觉得银行的工作十分无聊，便带着孩子回到青岛。后来接触了月嫂这一行，竟然坚持做了下来。一开始回来做这行，心里也有落差，家里父母也不理解，他们总觉得坐在办公室当白领才是好工作，可我权衡了一下，工作压力和收入并不成正比，我还不如从事自己喜欢的工作，并且月嫂收入也不低。”

从高英的话中我们可以体会到，高英非常喜欢自己后来选择的月嫂的工作，这个工作的收入也的确不低。而且兴趣必然能够激发更多的工作热情，这样高英就会赚得更多。所以，从她的身上，我们就可以看到，找到自己的“赚钱密码”是多么的重要。

一个人只有在从事他所挚爱的职业，在充分发挥自己的能力时，才能更快地取得成功，而工作成功是高薪的基础。我们应该清楚地了解自己，这样才能找准自己的位置。找出符合自己的职业兴趣、能充分发挥我们的专长的职业，就等于找到自己的“赚钱密码”，能让自己轻轻松松地赚到更多的钱。

著名职业经理人、惠普前全球副总裁孙正耀曾说：“如果你对工作有兴趣，你就会有激情，你就不会为钱而努力，而是为理想而努力。到那个时候金钱自然也会有。所以说做任何事情，激情是第一位的。”可见，兴趣能给人带来工作激情，进而做出卓著的工作业绩。这就需要我们尽可能地像高英那样，找到自己的工作兴趣。那么，我们该如何找到自己的“赚钱密码”呢？

我们要想找到属于自己的“赚钱密码”，让自己在工作上轻轻松松地赚大钱的话，可以通过两个方法来实现：

第一方法是，找到我们自己的最大的梦想，让这个梦想一直支撑我们的工作。既然是我们的最大的梦想，我们就不可能一蹴而就，这就需要钱先帮我们完成一些责任。那么，为了能够尽快积攒到实现我们最大梦想的资金，我们就必须先找出自己最突出的成功特质。比如，找专业对口的工作，或是以自行创业的方法来换取最高报酬。相信我们不希望自己就像身边的一些人一样，过着行尸走肉一般的生活却不自知。

如果我们现在从事的工作一直没办法让我们开心，甚至无法赚到我们生活需要的钱，那倒不如先反过来，辞去这样的工作，然后去找到自己喜欢的行业。因为我们都已经明白了这样的道理：从事自己喜欢的事，不但不会觉得辛苦，财富反而会随着我们的热情而来。当我们找到我们喜欢的事业之后，工作热情自然会被激发，这样，金钱自然而然地就来了。

找准定位，身价决定你的“薪”情

对于我们工薪族来说，没有人不想得到一份高薪，虽然得到一份高薪会受到很多方面的制约和影响，可是能否得到高薪的最根本的因素还是我们自身的身价。如果我们的身价很低，给我们发薪水的也不会傻眼到给我们过高的薪水，即使他一时糊涂，他还是能够发现并及时纠正自己的失误。而有的人自己却过低地估计了自己的身价，去申请了相对低薪的工作。要知道，只有找准了定位，我们才能够拿到我们最应该拿到的薪水，可以说，我们的身价决定我们的“薪”情。

郑新涵是一所名牌大学的毕业生，因为有着学校品牌做后盾，他自我感觉良好，所以在找工作的时候对自己定位很高，专挑那些世界500强的公司去面试。后来他终于如愿进入了一家公司，由于他面试的时候表现很好，加上他的名牌学校背景，公司给他提供的底薪是全

公司最高的。但是工作一段时间之后，他自己就觉得公司对他有看法，觉得自己的工作能力达不到老板期待中的那样。

果真，一年之后，公司找了个借口把他的底薪水平往下调了，甚至还把他下放到基层部门，说是公司有安排他挑大担子的打算，让他到下面锻炼锻炼。但是这个举措很伤他的心，他去跟老板理论。没想到老板只给了他一句话：“你还真把自己当成一个人物啊，就你那点能力连现在的薪水都不配。”

郑新涵因为自己是名牌大学的毕业生，对自己的定位过高，以至于在他得到工作之后却没有能力达到自己最初给自己定位的水平。而没有公司愿意倒贴钱去养员工，如果员工不能给公司带来利润，不管这名员工他自身的条件多么好，对公司来说，都没有存在的必要。可以说，郑新涵在工作上遇到的不愉快的事情都是由于他没有找准自己的定位，不理解自己的“薪”情是由自己的身价来决定的道理。

其实对于郑新涵这样高估了自己的身价，给自己的定位过高的情况还算是比较幸运的事情，毕竟给他的薪水很多，这给他的投资理财提供了更多的本金，而如果他能够在得到这样的机会的时候抓紧时间提升自己的能力，让自己符合那样的高的水平，那么，他就能够一直享受到这样高的待遇了。而很多不幸的人却因为胆小谨慎，给自己的定位过低，以至于让能力很高的自己只能拿到很低的薪水。

苏晓彤现在已经是她们公司策划部门的主管了，想起她当初进公司的时候，她还是很后悔自己当初给自己的定位太低了。

当时她觉得自己刚毕业没多久，是行业的新人，就没有要求过高的工资。但是她进了公司之后，不到两个月时间，她就独立完成了四五个策划了。而且她们领导还安排她帮另一个文案一起做文案的工作，在合作中，她发现那个文案的能力很是不行。她说：“有一次我们一起做一个楼书，我写后4个部分，她写前4个部分，然后合在一起给客户看，客户看了，说不行！要修改，修改的全部是她写的那部分的内容。”然后他们领导还让苏晓彤来修改那些内容。这样的情况在她们的合作中不止一次出现，问题是，这个文案的工资却是比苏晓彤高了很多的。她当时的心情很是不平衡，自己干那么多活，几乎成绩都是自己挣出来的，自己反而比别人拿得少。

她说：“所幸当时我挺过来了，一直忍着，过了试用期的时候，我大着胆子要求公司给我提高工资的水平。”由于她在试用期期间工作成绩很是优秀，公司为了留住人才也答应了她的请求，也就有了现在已经成为部门主管的她。

从苏晓彤的经历中我们可以看到，如果我们自己都低估了自己的价值，就更不能奢望别人高估我们。给我们发薪水的人，很大程度上是参考了我们对自己的“定价”。所以我们在找工作的时候要评估自己的实力，做出准确的定位，找到合适的企业，发挥自己的专长，如此一来我们的“身价”自然就上去了，到时候还怕薪水不跟着水涨船高吗？还怕没有供我们理财的本金吗？

总之，我们要想拿到高薪，必须给自己定好价。当然，我们的这个价格必须是合理的，如果我们的“成本价”只有10元，而我们却非要把自己“卖”到上万元，那显然是不合理的。

由“I”型人才变为“T”型人才

现实生活中，人与人之间的智力和能力上的差别其实并没有我们想的那么大，有些事情我们之所以想不到、做不了，很大一部分原因是因为我们太过专业了。现在，人类已经进入科技、经济和社会快速发展的时期，可以说已经进入了知识经济的时代，要想在这样的时代背景下争取高薪的话，我们就要将自己由“I”型人才变为“T”型人才。

那么什么是“I”型人才，什么是“T”型人才呢？所谓的“I”型人才是指在某个专一领域中具有专精技术的人才，也就是一般人常讲的“专才”；而T型人才，则是指除了在某专一

领域中具有专业智能之外，同时对于其他相关领域都有一定了解的人才，也可以说是具有较广泛智能的人才，一般人也将这样的人才称为“通才”。字母“T”表示的是他们的知识结构特点。“—”表示有广博的知识面，“|”表示知识的深度。两者的结合，代表既有较深的专业知识，又有广博的知识面。“F型”人才是集深与博于一身的人才，不仅在横向上具备比较广泛的一般性知识修养，而且在纵向的专业知识上具有较深的理解能力和独到见解。

无论是世界 500 强企业，还是中国 500 强企业，都是求贤若渴的，但是真正优秀的人才又处于短缺的状态。而我们都知，现在处于知识经济的时代，人才的素质要求复合化，既要懂本专业的知识，又要懂得其他方面的知识。如果我们想要成为各个企业公司追逐的热门人才，成为公司重视的人才，就要提高自身知识技能，让自己由“I”型人才转变为“T”型人才。

大家都知道的诺贝尔化学奖金获得者兰米·格尔，一生中共获得 15 个名誉博士学位，并首创了粒子物理、表面化学等几门新学科，直到 70 多岁还有科学发明。这样的人我们想让他穷他都没法穷。

相反，法国的科贝尔欧洲中子技术中心副所长先前由于缺乏“T型”科技素质，使整个研究所的工作处于极不景气的状态。后来从巴黎大学请来的一位年仅 39 岁的声学教授接任研究所领导职务，他的“交叉型”素质和“巨大的组织才能”，很快把这个中子技术中心的研究工作推到世界科学前列。

从上面的资料中我们可以看到，“T”型人才在事业、在工作上的能力是没人能比的。那么，我们如何让自己由“I”型人才向“T”型人才转变呢？我们要成为“T”型人才，需要在做好自己本职工作的同时，培养自己的创新思维，积极学习新鲜事物，凡事有主见。同时，要有较强的适应性，在做好自己本职工作的基础上，对新事物和新问题等有所研究，能够在短时间内提出操作的方法。

总的来说，我们需要在工作之余不断地补充知识，提高个人能力，但是补充要有针对性，明确自己的职业进一步发展所缺的能力，针对这部分能力去制订有效的学习计划。工薪族最忌赶大潮培训，跟风学习，这样不仅对自身职业发展毫无帮助，还极有可能使职业发展陷入停滞状态，而且又浪费了金钱。

当然，由“I”型人才转变为“T”型人才并不是一蹴而就的事情，我们需要持之以恒。我们可以通过科学的规划和有的放矢的行动来改变自己，在日常的工作和学习中，应努力培养自己各方面的能力，争取实现从“I”型人才到“T”型人才的转变，从而实现“高薪计划”！

做“限量商品”，用专业让自己赚得更多

据媒体报导，2012 年 1 月份苹果的 iPhone 4S 在 4 个小时内就被买断货。许多白领按照之前 iPad 2 的排队情况，估摸着趁早赶去排队还能直接到手，但却被告知京沪两地的苹果旗舰店全部停售，想买的可以上官网订购。而在网上订购的却发现，在前一天上午 9 点后官网所有型号的 iPhone 4S 都已经显示暂无供应。

而在市场上却有转卖的 iPhone 4S，一台 16G 白色 iPhone 4S 裸机，价格在 5400~5600 元左右，与原价 4988 相比有 400~600 多元的提升。而这样的价格也遭到众人的哄抢。

对于这样的情景，我们广大的工薪族都会觉得很熟悉，在 2010 年苹果公司销售 iPhone 4 的时候我们就已经体会到那种疯狂的感觉。为什么苹果公司的产品都能够这么畅销呢？有专家分析是因为苹果采取了“饥饿促销”的战略，只提供限量的商品，这就让转卖市场价格高出商品原价 400~600 元仍然有那么多人抢购。其实人也一样，如果我们能够做到让自己也像限量商品那样，成为极少数的专业人士，那么我们也就能够像 iPhone 4S 一样被抬高身价，赚得更多。

然而，专业人士的概念对所有人都不太相同，我们必须对此做个定义。有很多专家，懂

得很多，但是赚得很少，因为他们只会钻研自己的专业，而没有把自己的专业跟经济挂上钩。既然我们想要理财，我们就不能白白浪费了专业能够带给我们的经济效益。所以，我们在这里说的专业人士指的是那些把专业知识和经济智慧成功结合在一起的人。就像比尔·盖茨靠的是计算机软件，史蒂文·斯皮尔伯格靠的是特效电影，而罗德瑞克靠的是标榜自然化妆品的美体小铺。

要知道，物以稀为贵，如果我们某一方面的技术只是一般水平，像我们这样的人天底下多的是，就不能称为“稀”，我们也就“贵”不起来。相反，如果我们的某一项专业技术精通到很少有人能与我们相比的地步，那我们就可称得上“稀”了，也就是“限量商品”了。要使自己成为某一方面技术的稀少之人、珍贵之人，使自己的身价倍增，办法只有一个，那就是刻苦学习专业知识，认真钻研专业技能，务求弄懂它、弄通它、精通它，成为这一领域的佼佼者。这样，何愁拿不到高薪！

从另一个角度来说，就是让我们干一行，爱一行，精一行，只要努力，就会有收获！除非我们实在厌恶了某个行业，否则最好不要轻易转行。因为这样会让我们中断学习，降低效果。每一行都有其苦乐，因此我们不必想得太多，关键是要把精力放在工作上，要像海绵一样，广泛吸取这一行业中的各种知识。我们可以向同事、主管、前辈请教，还可以吸收各种报纸、杂志的信息。另外，专业进修班、讲座、研讨会也都要参加，也就是说，要在我们所干的这一行业中全方位地深度发展。假若我们学有所精，并在自己的工作中表现出来，我们必然会受到老板的注意。那么怎样才能“尽快”在本行中成为专家呢？

首先，我们应该选定最适合自己的，最能将自己的优势表露无遗的行业——我们可以根据自己所学的专业来进行选择。当然，在很多情况下，我们也许没有机会“学以致用”，“学非所用”的情况很常见，但这并不妨碍我们成为自己所从事的行业中的佼佼者。所以，与其根据学业来选，不如根据兴趣来定。

其次，要把最初的工作经历当作一种再学习的机会。除了多向同行请教以外，我们还可以搜集各种报纸、杂志的信息，从多种媒体渠道获得需要的知识。如果我们的时间允许，参加专业进修班、讲座、研讨会等都是不错的选择。也就是说，我们应该打定主意，一门心思在我们所从事的这一行业中谋求全方位、深层次的发展，而不是得过且过地混日子。

我们可以把自己的学习分成几个阶段，并限定在一定的时间内完成一定量知识的学习。这是一种压迫式的学习方法，可以逼迫自己向前进步，也可以改变自己的习性，训练自己的意志。当然，我们不必急于“功成名就”，但一段时间之后，假若我们学有所成，我们便可以开始在工作中展示自己学习的成果，从而引起他人的注意。当我们成为专家后，我们的身价必会水涨船高，也用不着我们去自抬身价，这便是我们“赚大钱”的基本条件。因为我们不一定能当老板，但有了“专家”的身份，人人都会看重我们。我们的地位是不可动摇的，如果一旦缺席，都会引起一片震动。

不过，成为“专家”之后，我们还必须注意时代发展的潮流，并不断提高自我，否则，我们也会像其他人一样原地踏步，“专家”之色也会褪掉，薪水自然也会变得平庸。

在自己的工作上获得成功

想要让自己富有的工薪族，最重要的事就是要在自己的工作上获得成功。没有一个知名的富人在自己的事业上是一个失败者而自己最终还成了一个富翁。当然我们所说的成功并不是众人高歌的“功成名就”，而是在我们的工作岗位上干出成绩。只有干出优秀的成绩，我们才能够拥有更加丰厚的薪水，才可以为我们的理财提供更多的本金。

海伦在一家公司当速记员，有一天，她正在收拾东西准备下班回家去看足球的时候，附近一个公司的律师过来问她哪儿能找到一位速记员来帮忙，他手头有些工作必须当天完成。海伦告诉他，公司所有的速记员都去观看球赛了，如果晚来五分钟，自己也会走。自己愿意留下来帮助他，因为“球赛随时都可以看，但是工作必须当天完成”。

做完工作之后，律师问海伦应该付她多少钱。海伦开玩笑地回答：“哦，既然是你的工

作，大约 1000 美元吧。如果是别人的工作，我是不会收取任何费用的。”律师笑了笑，向海伦表示谢意。

海伦的回答不过是一个玩笑，并没有想真正得到 1000 美元。但出乎意料，那位律师竟然真的这样做了。6 个月后，在海伦已将此事忘到九霄云外时，律师找到了海伦，交给她 1000 美元，并且邀请海伦到自己公司工作，薪水比她原来的薪水高出 1000 多美元。

海伦就凭着自己这一次的“偶遇”让自己薪水一下子增加了 1000 多美元。大家都知道，海伦是一个速记员，如果她的工作能力不行，即使她再怎么热心帮忙，相信那个律师也不会高薪聘请她过去自己的公司。从另一个方面来说，这也就反映了海伦在她的工作领域里算是成功的。她把自己的能力向这位律师展示之后，得到了律师的认可。所以，如果我们也能够在自己的领域里得到别人的认可的话，我们也会得到像海伦那样的“加薪”待遇的。

周晓峰原本是出生在农村的孩子，大学毕业之后，因分配的公司待遇不好，并且没多久就倒闭了。之后他去一家商务公司应聘做业务员，给公司推销投影仪，为了让自己家里人能够过上好一点的生活，周晓峰就拼了命地去干，别人不肯接的难缠的客户，还有处于远郊的客户，他全都接过来，签了单，还维护得有声有色，不仅给公司树立起前所未有的品牌形象，还扩充了公司的客户资源，以至于很有资历的老业务员业绩都没有他好。

他周末从来不休息，除了整理自己的客户资源，还要四处走动，挖掘潜在的客户，和他们处好关系。毕业后第一年，他终于告别地下室的居住时代，用所有的积蓄付了买房的首付款，并把父亲弟妹都接过来。后来还用自己赚到的提成，投资了股票，虽然赚得不多，但聊胜于无。现在因为自己手头拥有很多客户的资料，又维护得好，早就出来自立门户了，自己打理着自己的公司，日子过得也不错。

从周晓峰的身上我们可以看到，虽然我们现在是给别人打工，赚的远远比不上自己为公司赚得多，但是，如果我们能够在自己的工作取得成功，也会为我们今后的成功扫清障碍、铺平道路。看看周晓峰，在那家商务公司当业务员的时候，不管条件多么困难的客户都接，还很积极主动地利用自己的业余时间为公司开发新的客源。并且在维护与这些客户的关系的过程中，取得了这些客户的信任，之后他自己开公司，就已经拥有了自己的客源。这就节省了他创业开拓市场的环节，也为他节省了大笔的资金，让他又可以用这笔资金为自己带来更多的收入。

其实，想要成功也不难。当我们下定决心要到达成功时，它就变成了我们生命中最重要的一个词语，这样，我们会珍惜自己的工作。只有珍惜才会长久地拥有。很多人无视自己所拥有的，却去追求那些并不是自己真正想要的东西，直到失去本来拥有的工作时，才懊悔不已。对工作，我们一定要懂得三思惜福、好好珍惜，要把心思集中在干事上，把本领用在本职工作上，这样才能全面实现公司与个人的双赢。

总之，我们的工作是很重要的。它不仅仅是自尊及成就感的来源，也是收入的来源。我们应该庆幸自己拥有一份工作，并全力以赴把工作做好。

第二章

提高理财 IQ，挖掘工作福利

不要自掏腰包补贴公司费用

“工作福利”这个词对于广大的工薪族来说都具有极大的诱惑力，我们在找工作的时候，也是非常关注公司的福利，其实，只要我们用心，我们是可以从公司得到很多合法的工资之外的收入的。这就要求我们自己提高理财 IQ 以挖掘到自己的工作福利。

赵晓松因为家里的经济问题，还没上完高中就出去打工了，由于学历不高，而又急需用钱，他就应聘了一家快递公司。他一入职，公司就给他配了一部新手机，以方便他的开展业务的需要。不过，公司每个月只给赵晓松充 100 元钱，说是如果他的电话费超过了就要自己交钱补上。不能让手机停机，一旦发现手机停机，就要向公司上交 100 元。赵晓松一开始还能够控制着自己的通话费用，但是时间一久，他超支的次数就越来越多了。因为他在工作的时候交上了新的朋友，空余时间也喜欢用电话跟那些已经上学的同学聊聊天，这样，他每个月都会多花几十块钱。

赵晓松的公司给他发了一部手机，并且每个月为他提供了 100 元的电话费，这是他们公司为他提供的工作福利，赵晓松不懂得好好利用，反而因为公司的福利而让自己多花了钱，这种做法是非常不值的。我们不能因为公司提供了话费，就毫无顾忌地去打一些没有意义的电话。赵晓松如果想要跟同学们聊天，大可在每个月的月底，根据自己工作之后剩下的话费来安排。

其实在我们身边，不懂得合理利用公司福利，反而让自己贴钱的大有人在。比如公司报销，所有的工薪族都不会陌生，因公外出的差旅费，招待客户的费用，购买办公用品的费用，等等，可以说，只要是关于办公的费用我们都可以找公司报销。不过要想享受这些工作福利还是有一定的要求的，那就是：我们在产生这些费用的时候一定要记得索要发票，如果没有发票，公司是不可能给我们报销的。而有些人常常就懒得拿发票而自掏腰包来补贴公司的费用。

王小华因为公司的业务，经常跟客户打交道，一起吃个饭，买礼品赠送给客户……这些接待客户需要的费用都是王小华先掏钱支付，事后再到公司那里去报销。但是王小华已经不止一次为了公事花钱，却因为种种原因没有发票，大的金额还好说，可以找其他的发票代替，可是比较小的金额就不好办了。

有一次，有客户过来公司谈业务，刚好公司的纸杯用完了，王小华只好自己先掏钱给客人买了三瓶饮料，花了不到十块钱，小卖部说金额太少，不能给开发票。王小华当时也觉得小卖部的做法太没道理了，多少钱也是钱，凭什么就不给开发票呢！但是客户就在公司里等着，她也不能就为了这不到十块钱的事，跟小卖部打嘴仗。可是 1 次 10 元，10 次就是 100 元，说是小钱，次数多了也是一笔不小的钱啊。

王小华因为接待公司的客户买了三瓶饮料，但是因为所花金额较小，商家不愿意提供发票，这样，王小华就没法向公司报销这笔费用，只能自掏腰包。这种行为对于理财来说，是非常不明智的行为，是一种浪费金钱的行为，所以，我们不要自掏腰包来补贴公司的费用，

需尽量避免这样发生的事情。

对于商家不给开发票的事情，有记者做过专门的调查，在他的调查中发现，许多商家都是想方设法，能不开就不开，他们都会以这样的借口来避开开发票的事情：“正好用完，给你开个收据，下回再拿行吗？”“不好意思，店刚刚开张，还没有发票。”“发票在老板那儿，他正好不在，给你打个折吧！”很多朋友碰到这样的事情的时候也没办法，只能再另想办法去弄发票，如果月底弄不到，就只能自认倒霉，自己掏腰包补贴公司的费用了。

其实，我们是完全可以避开自掏腰包补贴公司的做法的，因为按照地税部门有关负责人的说法，按照相关法规规定，如果商家拒绝开具发票或只给收据，消费者可以持有效证据到地税部门投诉。商家出现未按照规定领购发票、未按照规定开具发票、未按照规定保管发票等行为时，由税务机关责令限期改正，没收非法所得，并处以罚款。因此，我们在为公事花费的时候，不管多小的钱都要让商家给我们发票。如果实在不想跟他们费口舌，就尽量去那些能够提供发票的商家那里去消费。有时候也许会麻烦一些，但是我们也能够避免自己掏钱贴补公司了。

为自己提供的服务索取报酬

2009年的时候，有一个有名的电视主持人被某名校邀请去该校讲课，但是该校并没有按时把讲课的报酬支付给这位有名的电视主持人，于是这位名主持人就有了一场讨薪的经历。之后他还在他的博客中公布了自己的这次讨薪的经历。

他说他于2009年10月底，应邀给那些大学的某培训班讲课，课前被告知财务制度要求授课老师带身份证，交给工作人员复印，课后会得到一个邮政储蓄的存折，讲课费将存在其中。但随后的一拖再拖，款项始终没有到账，其中借口诸多，如存折用完、领导调整，等等，最终经过他本人的“大力讨薪”，总算功德圆满。

在经过这次讨薪之后，这位名主持人感言自己有了更新的感觉，他说：“我算是一个有法律知识的劳动者，对方打电话来约讲课我都因为死要面子而没有问到酬劳和支付方法。我们经常教育农民工做好这样那样的准备，真的是纸上谈兵、站着说话不腰疼。”

从这位名主持人的经历中，我们可以看到，在我们所处的社会中，有些时候自己做出了劳动的付出之后，却没法得到相应的回报。要不我们就不会看到那么多关于农民工讨薪的故事了。而这位名主持人的话中又体现了我们大多数人的一些错误的想法，在我们的现实生活中，很多人对自己提供的服务都不好意思提出要报酬的要求，特别是为我们所处的公司提供劳动服务的时候。

在很多人的眼中，自己进了这个公司，公司安排的工作就都是自己分内的工作，其实不然，每个岗位都会有对应的工作，不同的岗位会有不同的工作内容。而且，现在大多公司都是按工作绩效来发放工资的。在这样的背景下，如果我们帮别人干活，那就等于给别人创造了工作业绩，而减少了自己创造工作业绩的时间，进而会减少自己的工作收入。

张铁文在一家广告公司做市场总监，由于性格开朗、兴趣广泛，除善于与客户交往外，在公司也是一个活跃分子。每当公司有什么活动他总是积极出谋划策，为部门争得不少荣誉，深得老总喜欢，并得到了许多市场总监之外的“工作职责”。

但是由于表现得还合领导的心意，现在超过市场总监之外的工作越来越多，自己分内的工作越来越没有时间来完成，只能在周末或晚上加班加点地来工作。而他们公司是执行定岗定薪的工资发放原则，所以，即使他多干了一些市场总监之外的工作，他的工资也没有高出一点点。

其实每个岗位的工作内容是固定的，是有一个范围的，而张铁文经常被安排一些自己岗位之外的“工作职责”，这样导致他不得不加班加点来完成自己本岗位的工作。而他每个月的工资并没有因为他多干活而提高一分钱。

其实，如果他没有做那些分外的工作的话，他的本岗位的工作职责都在自己的工作时间内

内完成的话，他就可以利用自己的空余时间做一些兼职来为自己创收。从这个角度来说，他多干的这部分工作其实是在消耗他的资金，而且公司既然是已经定岗定薪了，我们就要为自己额外提供的服务索取报酬，像詹晓伟就处理得很好。

詹晓伟是在一家商贸公司上班，他们公司的业务分为内销和外贸，内销是老板和别人合资的公司，外贸是老板自己独资的，等于内销和外贸是属于两个不同的公司，而詹晓伟的工作是属于外贸这边的业务范畴。而且他们老板自己说：“你们只要做好分内的事就行，其他的事不要去管。”但是平时呢，内销那边的老是叫詹晓伟翻译、下单、出货，简直把詹晓伟当他们的助理一样。这种事情，詹晓伟以后不想再免费干了。

詹晓伟拿定主意之后又遇上类似的事，外贸部在香港展上帮内销收集的资料到了，而内销的同事却又把这些资料分给詹晓伟，让詹晓伟帮忙登记成电子档。詹晓伟直接拒绝了这个要求，说：“真不好意思！我们这边的业务比较紧，你让你们的助理去登记好吗？要不你就得等我处理完我们这边的业务才能够帮你们处理了。”而这样的工作之前一直都是詹晓伟来处理的，所以，内销那边的助理不知如何处理是好。为了能够及早拿到资料，内销人员只好通过他们的老板跟詹晓伟协调，说让他先处理资料登记的事情，额外给他劳务费 300 元。

内销和外贸本来就是两个公司，本来业务上是不可能交叉的，但是因为有他们老板在中间，让他们在工作上就有了联系，以致内销的公司总是使唤外贸那边的员工干活。而那些工作本就不属于詹晓伟的职责范围，因此 300 元的服务报酬是对他职责要求之外劳务的合理报酬。

其实每一个公司都有自己发放工资的原则，也有一定的工作任务的分配原则，如果我们被要求做了自己职责范围之外的任务，我们就要为自己提供的服务索取报酬。就像加班需要加班费一样。这也是合法合理的要求，我们要懂得利用，别白白地奉献自己的劳动成果。

重视公司提供的额外奖励

很多公司为了鼓励做出突出贡献的员工，充分调动员工的积极性，增加公司收入，会设立一些吸引人眼球的额外奖励。有的公司直接设立为具体数额的奖金，有的公司会给表现优秀的员工发一些奖品来鼓励他们，有些公司则会用假期来表示自己对那些优秀员工的重视。而这些，如果我们利用好了也能够给我们创造资金进账的机会，给我们的理财进程加一把劲，所以，我们在进入公司工作的时候，就要重视公司提供的额外奖励。

2011 年的时候，蒂姆·库克担任苹果首席执行官，他上任之初，就为苹果员工提供额外的带薪休假，表现优秀的苹果员工可以在 2011 年 11 月 21 日至 23 日，也就是感恩节来临之前带薪休假三天。他在致员工的邮件中表示：“到目前为止，我们今年的表现是创纪录的，我们正在凭借有史以来最强有力的产品组合进入到这个假期的。用户非常喜欢 iPad 2，令人着迷的新款 iPhone4S 也创造了有史以来最优异的 iPhone 销售局面。”

上面举的例子是 2011 年蒂姆·库克担任苹果首席执行官之初为苹果员工提供的一个额外奖励。那个额外奖励是在感恩节来临之前带薪休假三天。也就是说在感恩节之前的三天他们可以不用上班，但是这三天的工资还是照领不误。而我们假设，麦克刚好是苹果公司 2011 年表现优秀的员工，那么他就能享受到这三天的假期。下面我们假设麦克利用这三天的假期出去买一些应时的东西来赚钱。

在美国，感恩节那天和第二天属于法定假期，而麦克因为公司的额外奖励，又多了 3 天假期，也就是说，在 2011 年的时候，麦克在感恩节的时候拥有 5 天假期，而且，3 天是在感恩节之前放的。那么，他就可以在这三天里去卖点节日必需品，可以卖火鸡，水果汁类也行，要知道，感恩节购物已经成了美国人的习俗。从感恩节到圣诞节这一个月，美国零售业总销售额能占到全年的 1/3，是各个商家传统的打折促销旺季。疯狂的购物月从感恩节的次日开始，这一天即被称为黑色星期五。之所以叫这个名字，据说是因为周五这天一大早，所有人都会摸着黑冲到商场排队买便宜货，这种行为有个非常形象的说法，叫早起的鸟儿。可以说，这个假期含有很大的商机，如果有很高的财商的话，他就能利用额外的三天带薪休

假来获利。

其实能够提供额外奖励的公司非常多，我们在应聘之初就能够了解公司关于这方面的规定。某个商贸公司就做了这样明确的规定，而且在招聘材料上就表现出来：

工资：责任底薪（2000元～2500元）+提成（订单总额的3%～5%）

提成方式：分段提成。

1. 销售额在0～3万元，提成按3%计算。

2. 销售额在3万～10万元，提成按3.5%计算。销售额达到8万元，额外奖励500元。

3. 销售额在10万～20万元，提成按4%计算。销售额达到15万元，额外奖励1000元。

4. 销售额在20万元及以上，提成按4.5%计算，额外奖励1500元。

5. 其他奖励：单个订单超过20万元的，额外奖励1500元。单个订单超过30万元的，额外奖励2000元。单个订单超过50万元的，额外奖励3000元。

这是某个公司在招聘销售人才的时候公示的关于工资的材料。我们可以看到，销售额越高，其提成的比例也就越高。而且，本来他们的工资结构是责任底薪+提成的，但是，当每个月的销售额达到8万元的时候，公司就会在抽取提成的基础上，发一些额外的奖励。销售额达到8万元的，就额外奖励500元；达到15万元的就额外奖励1000元；达到20万元的就额外奖励1500元，而且，如果单笔订单超过20万元的，还要另外再奖1500元。也就是说，如果有人一个月只做了一笔订单，而这笔订单的销售额就是20万元的话，那么他能够得到的额外奖励就是3000元。

从中我们可以看到，自己做得越多，得到的也是越多，从工资的基本结构上看也是这个道理。但是，当我们达到一定的数额的时候，我们就能够得到这个规矩之外的一些奖励。可以说，公司是可以不提供这些奖励的，但是公司给了我们，这就感觉我们可以白白拿到这些奖励，我们为什么不珍惜，不重视呢？如果我们能够重视这些额外奖励的话，我们就能够鼓励自己向这个目标努力，让自己达到额外奖励的要求，让自己得到更多的收入，让自己在理财的里程上更进一步。

争取年终奖金，你可以更有钱

年终奖就是老板给予员工不封顶的奖金，有的还包括了旅游奖励、物质奖励等，是一年来的工作业绩奖励，也是可给可不给的一个项目。年终奖的发放额度和形式一般由企业自己根据情况调整。年终奖发放要有较好的考评指标、评价方法、发放规则等相应的各项制度，可以有效激励员工，增加企业凝聚力。但是因为不是法定的发放项目，很多工薪族对自己公司的年终奖是如何发放的不太清楚，有些甚至不把年终奖当回事，认为那是没有影子的钱，没有必要去惦记它。其实，如果我们懂得争取年终奖奖金，我们是可以更有钱的。

2011年底，网上疯狂流传一汽大众年底发27个月薪水的消息，甚至有人计算出，包括每月发的双薪在内，在一汽大众，全年可能挣到63个月的薪水。当时有网友贴出了一汽大众内部的PPT，其中写道：2010年12月31日前转正的劳动合同工（即正式工），都可以拿到这笔年底分红，即年终奖。按照PPT所显示的公式计算，一汽大众长春员工如果每月全勤上满一年的话，年终奖相当于27个月的工资。

后来有记者专门去验证了这一传说，证实了该公司2011年底确实发放了27个月的工资作为分红，但并不是以全额工资作为基数，而是发放27个月的基本工资，所以到手的钱并没有外界传得那么多，公司当时的回应是普通员工的年终奖是8万元。

8万元对一般的工薪族来说也不是很小的数目。当然，不是每个公司都能够给我们发这么多的年终奖，大部分的公司都是拿一个月的工资当作自己员工的年终奖。即使是按这个标准来说，我们也是一下子就能够多拿了三四千元的工资。三四千元怎么说都是我们辛苦干了一个月的工作才能够赚来的，我们为什么要放弃掉这个可以白白拿到三四千元的机会呢？所以，我们不要忽视年终奖，要重视它，然后努力得到它。要知道，有了它可以让我们钱变得更多。

当然，我们并没有法律明文规定各个企业必须发放年终奖，所以一旦企业决定不再发放，也是合理行为。但是，如果我们在应聘的时候跟公司签订的劳动合同中有关于年终奖发放的数额和时间规定的话，我们就一定要依法维护自己的合法权利。那么，对于那些没有发放年终奖习惯的企业，我们该如何去争取这个可以发大财的机会呢？

1. 努力工作，为争取年终奖打好基础

只有把自己工作的业绩提上去了，我们才有争取年终奖的权力，这样我们才能理直气壮地跟老板谈年终奖金的事。一般来说，员工对公司做出的贡献，公司是不会视而不见的。所以我们不用担心自己的努力白费，只要我们在工作上表现优秀，公司都不会轻易抹杀掉我们的成绩的。

2. 以自己的努力工作来提出要求

有些人在提出得到高额年终奖的时候总是喜欢争取同情分，总是在老板面前大谈孩子要上学、房子要装修、妻子要看病等家庭琐事，希望借此来赢得同情，获得高额年终奖。但这种方式也许是适得其反的。年终奖的设立是要表彰那些工作有突出贡献度的员工的，所以，我们在提出年终奖要求的时候永远要以工作的成绩为重，让老板看到我们的进步和突破。

3. 不要拉帮结伙去和老板谈判

跟老板谈钱的事，千万不要以为人多力量大。我们的老板比我们还要面子。如果事后让他知道是我们发动大家去跟他集体谈年终奖金的事，那么我们以后在公司里恐怕就不会有什么好日子过了。而最好的办法是就一个人去，不要谈别人比自己的工资高多少，只谈自己在工作中如何努力。

总之，我们在争取年终奖的时候一定要理智，公司没有义务必须给我们发年终奖，能够争取到也是我们的本事，我们不能只把眼睛放在年终奖金这一件事情上，而毁了我们大好的工作机会。

当然，拿到年终奖打理不好也没法使我们变得更有钱，如果我们拿到年终奖的时候立马去商场贡献给了苹果公司或者是香奈儿公司，想必这样的年终奖有跟没有是没有什么区别的，因为它没法使我们变得有钱。那么，我们该如何打理自己的年终奖呢？

年终奖领到手之后，无论多少，要将奖金扣除节日必需的开销和来年待缴的各种费用，其中通常包括：给父母的赡养费、给小孩的压岁钱、购置礼品和年货的费用、节日旅游的费用、来年马上要缴的保险费、托儿费、学杂费、房租，等等。然后再拿剩下的钱去投资理财生钱去，这样就能够为我们带来更多的钱。

最大限度地利用公司的员工福利

免费美食、24小时开放的健身房、瑜伽课程、医疗服务、理发服务、干洗机、营养学家、游泳池……这些只是谷歌提供给员工的部分福利，对于谷歌的员工福利，我们都非常羡慕。其实为了吸引和保留最优秀的人才，每个公司都会给员工提供一定的福利，如果我们能够充分利用公司提供给我们的员工福利的话，我们也能够享受更加经济实惠的生活。

王小银在一家私企工作，这家公司租房在一个商住两用的小区里，以前的房东大部分的生活用品都留下来了。所以，她们除了办公区，还有厨房，而且用具一应俱全，此外有一个特别大的沙发也没有搬走。王小银刚来这个城市不久，在找到这个工作的时候，还没有找到合适的住地。等她到公司报到的时候，看到公司的设备，她就不着急找房子了。她每天都在公司加班，加班晚了就在公司的大沙发上睡一觉，饿了自己就在公司附近的菜市场买来菜在公司的厨房做饭吃。可以说，王小银一天24小时都在公司里待着，她比其他同事有更多的时间放在工作上。年底的时候，由于工作业绩非常突出，王小银在新进公司的那批员工中脱颖而出，一下子就晋级了。

公司的办公地址是在一个商住两用的小区里，给王小银提供了居住的便利条件；加上公司里有一个大沙发，又提供了王小银睡觉的地方；公司里厨具一应俱全，提供了王小银做饭的地方。这样一来，王小银吃住都在公司，一下子就为自己省下了不少的费用。

就拿北京广大工薪族都会用到的交通工具——地铁来说，王小银一直住在公司，每天就省去了上下班所有需要的交通费用4元钱，一个月就可以节省90元，一年就可以节省1080元。每天都在公司里生活，就省去了在自己家里生活的水电费。如果一个人住在外面的话，一个月水电费怎么也有100元左右吧，那么一年下来，王小银又节省了1200元。就从这两项来说，王小银一年就可以为自己节省下2280元，而这些钱即使存个定存也能够让自己多拿68元了。加上她一直在公司里待着，给自己节省了不少时间，投放在工作上，又给她增加了不少工作上的收入，从另一个角度又给她提供了创收的机会。王小银能够抓住这样的公司福利，但是她的同事们就没有享受到这样便利的工作和生活条件。

其实有很多人都像王小银的同事一样，对于公司提供给自己的福利视而不见，从而错失了很好理财的好时机。例如公司为我们提供的五险一金，就有很多朋友放弃了这项福利。

唐善华在北京工作了五年，他们公司为他们提供五险一金的待遇，但是他觉得自己没有享受过一次“五险”带来的一毛钱收益却交了五年的“五险”，觉得自己这五年交的钱都是打水漂了。而“一金”，因为他认为在北京无法像有些城市那样非本市户口离职即可领取，而是一定要购买住房或者有租房发票方可领取，他这种没有打算在北京买房的人缴纳公积金完全是白费，自己又不可能用得上。而且，在他看来，五险一金的全额缴纳在一定程度上加重了他自己的生活负担，基本上每个月都得被扣去2000元左右。于是，他离开了已经工作了五年的工作单位，找了一个可以不给他上五险一金的公司。

一般来说，每个公司都应该给自己的员工办理五险一金，但是有很多人像唐善华一样目光短浅，只看到自己眼前被扣的那点钱，而看不到长远下来，这个福利会给自己带来的好处。且不说别的，就说五险一金里公司为我们缴纳的部分资金就够我们赚的了。

举个例子来说，唐善华每月领到手的税后工资为10000元，我们来看看其单位包括用工成本在内的总支付构成：

- (1) 唐善华的税后工资：10000元
- (2) 需缴纳个人所得税：976.25元
- (3) 单位需为其缴存五项社保金额为：2806.3元
- (4) 单位需为其缴存住房公积金：1020.2元
- (5) 唐善华个人应承担的“三险”金额：1013.9元
- (6) 唐善华个人应承担的住房公积金：1020.2元

从中我们可以看到，唐善华10000元工资的含金量是多少。而如果他申请了放弃五险一金的工作福利之后，他拿到的工资的含金量就大打折扣，而且自己未来的日子也没有保障。有朝一日，自己失业了，他就只能坐吃山空了。

对于公司的福利，我们不要轻易放弃，反而应该善加利用，让自己能够从公司得到更多的经济利益，让自己在成为富人的道路上走得更加轻松自如一些。

借用出差机会旅游

出差，是不少工薪族必要的工作内容，有些人觉得这是一件苦差事，其实，如果我们换一个角度去看待这件事，我们就可以发现，其实出差也是公司给我们提供的一项福利。

王扬在北京一家民营企业上班，刚进入公司的时候，他和十多个新员工前往深圳培训，历时半个月。在外的王扬十分兴奋，培训之余，他就跟同事一起去游览当地名胜，照了好多照片，还买了一大堆当地的土产礼品，带给家人朋友。王扬说，如果让他自费去深圳玩，想必到现在他都不会去那边。毕竟路途遥远，花费都很大。而出差去那边的话，路费由公司报销，食宿公司也报销，这已经给自己省了一大笔钱了。

从王扬的经历和话语中，我们可以看到，如果我们能够借用公司的出差机会去旅游，也是能够为我们节省更多的钱的。从这个角度来说，公司提供的出差机会确实是一项福利。那么，我们该如何利用好这样的福利机会呢？

一般来说，有出差机会的公司都有不同区域的业务，我们可以看看自己喜欢什么地方，如果刚好公司有一个到自己喜欢的那个地方出差的机会，我们就可以争取这样的出差机会，毕竟公司出差会为我们报销差旅费和住宿费，这就等于我们自己只需要花费游览名胜的门票钱，而如果我们只是想领略一下某个城市的风土人情，那么我们完全可以免费去感受一番。

汪啸风在北京一家科技公司上班，他刚进公司不久，公司就派他到云南去开发一个项目，工期计划是三个月的时间。而这个时候，他的妻子刚好辞职想换另一家公司工作，正在找工作。而云南一直是他们俩梦寐以求的地方，以前一直被工作牵绊着，没得空去。这次汪啸风刚好出差去云南，而他妻子正好没有工作，他们就想何不利用这次出差的机会去好好感受一下云南呢？

于是，在汪啸风准备着出差的时候，他的妻子也在准备着出游的事项，为了跟妻子一起出发，路上好照料，汪啸风请公司的前台在买机票的时候顺便也帮他妻子买一张，这样一来，他妻子去云南来回的机票就是2000元。住宿就两个人挤在公司给订的酒店里，那个酒店一天是150元。汪啸风虽然带着妻子一起出差，还是公私分明，他们去旅行的费用都是自己出的。当他工作的时候，他妻子就在附近自己玩玩，周末的时候，他们就会去远一点的地方玩。这样一来，三个月之中，他们也玩了很多地方，虽然最后花了他们好几千块钱，但是他们还是觉得自己做的这个决定是非常值得的。

对于工薪族来说，纯粹旅游还是有点压力的，既要负担来回路费，还要负担食宿等费用。像汪啸风夫妇，虽然耽误了妻子三个月的找工作时间，但他们还是觉得利用公司出差的机会出来旅游是非常明智的选择。

即使出差的工作很忙，我们也可以在公事办完之后，在不影响正常工作的情况下，向公司续假游玩，这虽然会扣除请假的费用，但是我们还可以省去路费及部分住宿费。所以，条件合适的情况下，我们可以利用每一次公司出差的机会，游遍全国各地，甚至世界各地。

有出差传统的业务公司，一般是新员工出差的概率比老员工出差的概率要高，刚进公司的新人的出差频率大概保持在两个月一次，每到此时，如果遇到自己向往已久的地方，我们不妨力争前往。利用出差之余，我们可以游览不少风景胜地，工作旅游并行。对这样的工作“附加值”，为什么不抓住呢？

善用学费报销和培训机会

网上曾经流传着某房地产开发有限公司的员工手册，在该手册中关于培训和学费报销的规定如下（部分内容）：

1. 公司管理层以为职员提供可持续发展的机会和空间为己任。在公司，职员勤奋的工作除可以获得薪金、享有福利以外，更可以得到公司适时提供的培训和发展机会。

.....

7. 培训的形式主要包括：在职培训、集中授课培训、自我启发。在职培训是指在日常工作中对职员的培养训练。即通过制订工作计划、分配调整工作、听取汇报和意见、评价考核业绩、推进工作改善、帮助解决问题等途径对职员进行的指导。

8. 自我启发是指职员自己加强学习，提高修养，不断开发和提高自身能力。为此职员必须要善用所有的学习资源，以获得进步和发展。

9. 公司除举办各种培训班提高职员的素质外，员工可根据工作岗位的特点，结合自身情况，在不影响工作的前提下，合理利用业务时间，选择参加各类与工作相关的学习和进修（包括攻读学位、上岗培训、职称及其他资格证书考试、培训等）；个人提出的学习进修，在正式参加学习前，应向公司提出书面申请，由部门经理签署意见，经分管经理批准，报公司办公室备案。

10. 学习进修费用。

(1) 凡属于公司及部门统一安排的各类学习培训，学费由公司全额报销。

(2) 凡个人提出的与工作相关的学习进修，经分管领导同意的，学费可予以报销，但学

费报销应在取得文凭或相关毕业证书后进行。

(3) 为鼓励员工参加学习进修，对一些学习时间较长的培训进修，如员工经济上存在困难，经公司批准，可以提前预借部分学费，预借部分不超过学费的 50%。

(4) 对于不能取得文凭或相关毕业证书的各类学习进修，公司不予报销学费。

(5) 经公司批准，但凡不属于公司统一委派的提高学历的进修学习，报销额度分别为：大专类 90%，本科类 80%，研究生类 70%。

.....

从上面所列出的资料，我们可以看到，这家公司为其员工提供了极佳的培训机会和再学习的机会，而且还可以报销学费，即使经济上有困难该公司都给予解决，可以预借部分学费。这对我们工薪族来说，是个多么好的再学习机会啊。

其实很多工薪族选择了工作，并不是因为自己不喜欢学习，而是因为自己的家庭经济负担很重。为了缓解家里的经济负担，自己不得不结束学习的生活，进入到社会中工作。但是，这并不代表我们就没有机会再学习了。每个公司为了员工的发展，都会提供很多的培训机会。在这个时候，我们就要抓住每一次的培训机会学习，让自己的业务越做越精。

我们也知道，要想高薪，我们就得让自己变成“限量商品”，而“限量商品”并不是我们每个人生来就可以当的，我们需要不断地学习，让自己成为一个专业的人。如果公司没有提供这些培训机会的话，为了高薪我们就得自己掏钱去学习。在思想观念超前和科技发达的美国，人们对培训的重视程度，绝不亚于一个企业对“新知识，新技术”的关注程度。仅是一位普通的美国人，也常常会自费请来培训讲师为自己做“家教”。他们看中的价值是：花钱买别人的时间，来充实自己。那么公司为我们免费提供充实自己的机会，我们为什么不抓住呢？

而且，有些公司还像上面提到的房地产开发公司一样，为自己员工进修学历报销学费，这样的事情可是天上掉馅饼的事情啊！想想，学历提高了，我们的工资起点就会高一点。虽然都说现在是凭能力说话，但是在同等能力的水平下，学历高的人工资就会高一点。下面是媒体公布的 2008 年不同学历新就业人员的工资价位表：

2008 年度不同学历新就业人员工资价位

学历 \ 工资水平	高位数 (元/月)		中位数 (元/月)		低位数 (元/月)	
	试用	转正	试用	转正	试用	转正
博士及以上	6639	7184	3578	3748	1919	2018
硕士	5909	6432	3371	3421	1865	1989
本科	3890	3976	2284	2419	1360	1555
大专	4068	4561	1872	1993	1032	1159
高中、中专、技校	3954	4300	1695	1876	916	972
初中及以下	2647	2818	1215	1312	851	891

从上面的表格中，我们可以清楚地看到在同等工作能力下，不同学历的人工资价位的不同，看看本科和硕士，两者之间的差距就有 1000 元，每个月多出 1000 元，一年可就是 12000 元，10 年呢，30 年呢？那么公司给我们报销学费，又不用我们花一分钱，我们就更多该多进修，以通过提高学历增加薪资。

从另一个角度来说，利用好公司的培训机会和学费报销的机会，也是我们理财的一个妙招了。

要求老板加薪，让薪水每年一个新台阶

水往低处流，人往高处走。参加工作以后，我们的薪水也会按照这样一个由低到高的过程步步攀升。很少有人能够一步入职场就能拿到很高的薪资，薪水是随着个人各方面能力的

提升而逐渐提高的。所以，当我们工作上手了之后，工作有了进步之后，我们就可以要求老板加薪，让自己的薪水每年都上一个新台阶。

当然，并不是说工作了一年之后，公司就必须给我们加薪，我们就能够理所当然地要求老板给我们自己加薪了。只有我们自己有了很大的进步之后，对自己公司的贡献比以前有了较大的提高的时候，我们才能够要求老板加薪。否则，就会适得其反，就可能会在我们要求加薪的同时失去这个饭碗。

王燕彬在一家公关公司任职，每天任劳任怨，一干就是三年。公司发展得很好，规模也越来越大。王燕彬就觉得，自己已经干了这么多年，公司应该给他加薪了。于是他找到了部门经理。主管坦白地告诉他，其实跟他一起来公司的那批职员大部分在去年就已经加过一次薪了。王燕彬听了感到非常吃惊，他说：“我也没有偷过懒啊，怎么给他们加薪的时候，没有给我加呢？”部门经理告诉他：“其实员工要求加薪，对公司来说是一件非常正常的事。要求公司加薪的员工，他们一般都给自己制订一个很高的工作计划，并且不断地想办法提高自己的工作能力。而没有要求加薪的员工，一般都是悟性比较差，属于那种每天领多少工资，就出多少力的人。这类人，一般不会主动去提高自己，认为现在的能力，对于现在的工作刚刚好。”部门经理的一番话，让王燕彬不再敢要求加薪了，因为他就是个认为给多少钱就干多少活的人。

经过这次要求加薪之后，王燕彬也是很受打击的，一起进来的人都已经加薪了，就只有自己在原地不动，想来也是挺丢人的。于是他就开始注意在工作中提高效率，改变了以往那种当一天和尚撞一天钟的想法。为了让自己的能力能够快速提高，他还参加了几个专门的公关能力培训班。一段时间以后，他的能力一下子提高了很多。部门经理特别找了他去谈话，主动跟他谈到加薪的问题。

从王燕彬的经历中，我们就可以清楚地明白，要求老板加薪，让自己的薪水每年都有一个新台阶是有一个前提条件的，那就是要好好工作，积极为公司创造贡献。只有自己在不断地超越自己的时候，才能够有要求加薪的资格。

每个公司会有自己调整薪资的时间，大多数公司通常会在年初加薪。有的公司人数相对比较少，操作比较容易，会一年加两次，大多是在1月和7月。如果我们遇到加薪不定期的公司，就应该注意了。这类公司通常会说：“目前我们只能给你这么多，以后会根据你的表现考虑加薪。”这说明，公司在短时间内不会考虑加薪。对于这种情况，可能是公司刚刚起步，真的拿不出这么多钱发工资；也可能是公司不景气，要想加薪就会很困难。所以我们要结合公司的实际情况来要求加薪，学会审时度势。

我们不能够突然提出加薪，这样做只会让老板反感。我们应该在时间、地点、场合条件都具备的情况下提出加薪。最佳谈加薪时机一般是公司每年年底进行业绩评估之际，在评估结果出来之后，如果发现自己有加薪的空间，那么可以以业绩为资本向老板提出加薪。这样做成功的可能性较大。

当然，能否加薪，最大的决定权在老板手里，没有一个老板愿意为一个他不满意的人加薪。因此，我们在平时工作的时候，不要得罪老板，尽量处理好与老板的关系。要处理好与老板的关系，最重要的是把自己的本职工作做好，以提高老板对自己的满意度，另外，也要了解老板的喜好与目前待解决的问题，并针对问题提出自己独到的见解，让上司对我们另眼相看。这样才能够顺利实现加薪。

我们不要忘记了自己出来工作的目的是什么，那就是赚钱，是为了实现自己的理想而赚钱。既然如此，我们就不能白白浪费自己的工作成果，我们要勇于要求自己应该得到的，让自己的赚钱能力最大化，为自己带来更多的财富。所以，在自己为公司做出更大的贡献的时候，我们就要勇于要求加薪，让自己的薪水一步一个台阶往上走。

第三章

低薪时代，干份兼职赚外快

人无外财不富，马无夜草不肥

中国有句古话：“人无外财不富，马无夜草不肥。”确实，再好的马如果只给它一日三餐，夜间不加饲料的话，它也不会肥壮起来；就如同人一样，只守住一番田地，没有自己的创新发展，到什么时候也不会富裕起来。对于我们工薪族来说，每天只守着自己的工作，朝九晚五，仅仅依靠那点工资，也是富不起来的。所以，除了一份稳定的工作收入以外，我们还可以身兼数职。这些兼职不仅仅能加速我们的财富积累，同时也能开阔我们的视野，增长我们的见识。

美国前副总统阿尔·戈尔虽然身处国家要职，但是他非常懂得“人无外财不富，马无夜草不肥”的道理，他没有只守着国家领导的职位，没有只靠国家领导的收入来过生活。他兼具环保先锋与绿色能源投资人的双重身份，他一方面唤醒国际社会正视全球暖化与再生能源等议题，一方面又能身体力行地推广绿色能源理念，而且获利丰厚。

自从2001年离开公职后，戈尔将个人所赚的数千万美元资金，大量投入各种环保科技与创投，包括碳排放交易市场、太阳能电池以及无水马桶，同时捐助数百万美元给自己一手推动的环保联盟与气候计划，该计划旨在训练环保人才。戈尔的新书《我们的选择》完全用再生纸印刷，版税也将全数捐赠给环保联盟。他的演讲行情通常一场高达10万美元，但他时常分文不取。

据纽约时报报道，由于投资苹果与谷歌公司的股票，加上出书与纪录片的版税，戈尔的身价直线飙涨。戈尔在2001年初卸下副总统职务前，申报的财产包括华盛顿州与田纳西州的房产，总金额不到200万美元，如今已经向“10亿美元俱乐部”晋升了。

虽然美国前副总统阿尔·戈尔职位特殊，但是这也不妨碍我们从他身上学习掘取外财致富的做法。我们工薪族有一个固定的职位，阿尔·戈尔也有一个固定的职位，但是他并没有让自己仅仅依靠自己的公职来赚取财富。即使他离开了国家领导的职位之后，也没有只依靠一个工作来寻找收入来源，他不断地关注有发展前途的公司企业，投资它们，入股它们，从中得到回报，还出书和纪录片赚取版税。多渠道收入，让原本只有200万美元的他在短短的8年之间就已经向10亿美元靠拢。

如果阿尔·戈尔没有兼职，一心只干着国家领导的工作，他是不可能会有现在这样多的财富的。如果阿尔·戈尔在离任之后没有多方面找赚钱的门路，仅仅依靠副总统职位的退休金，想必他原本就有的200万美元也会慢慢花掉的。所以，我们要从中吸取经验，不要死守着那一份正职，我们应多多开发一些入账的门路，这样就可以为我们致富提高速度。

现在依然有很多人狭隘地认为兼职只是穷人才去做的苦力活，这种想法严重地阻碍着他们的求富思维。于是，即便是赚外快的机会幸运地找上了他们，他们因为好面子、怕丢人，或者害怕辛苦也不肯去接受它们。他们依然靠着那点微薄的薪水，勒紧腰带度日。当他们看到别人在享受生活的时候，他们只有羡慕的份儿。

事实上，赚外快已经是常见的现象了。身兼多职会让你认识更多的人，接触更多的工

作，体会多种多样的生活。人生本来就应该应该是丰富多彩的，如果被一项工作遮住了全部的视线，那是非常可惜的。

别错过工作之余的许多致富机会

很多工薪族都有这样的想法：为什么我努力工作，生活却不如不努力工作的人？为什么我工资比他们多一些，却还是比他们穷？为什么我努力工作却买不起私家车？为什么我努力工作却买不起大房子？为什么我努力工作，生活还这般拮据？

而且在我们的身边，也有很多长辈在自己岗位上倾注了毕生心血，但他们现在的生活却很艰难。他们中的一些人还在用退休金还债；一些人连生病住院的自付部分的钱都没有着落；还有一些人靠左邻右舍的施舍过日子……

看着这些，我们是不是要质疑努力工作的必要性，其实努力工作没有错，只是如果只把心思放在工作上，我们就会错过了工作之余的许多致富的机会，如果我们能够充分利用工作之余的许多致富机会，我们还是可以在不耽误工作的前提下加快致富的步伐。

王晓莹和苏琳是同一个楼层不同公司的两个前台，由于两家公司的门面靠得比较近，两个前台天天见面得多了，两个人也就成了朋友，她们的工作是每天接打电话，上班时间内有大把大把的空余时间。王晓莹在大学的时候学的是中文，尤其爱看小说，如今的工作这样的悠闲，她又想起了小说这件事，但是在公司上班又不能带着小说来看。于是她就在网上四处看，但是现在的网站都需要付费才能够看完所有的内容。王晓莹从中看到了商机，她想：“既然我看不了，我就写吧，说不定我也能像他们一样可以靠写书生活呢。”于是她就在网上注册了一个作者的号，每天在工作之余就添加内容。想来是因为王晓莹的文字底子好，她还没写完就有人给她打电话要她那本小说的版权。这一签她一下子就得到了两万元的收入。由于工作的空余时间多，她一个月就能够完成一本十几万字的作品，一年下来她仅靠自己在工作之余写的小说就可以拿到20多万元。

而苏琳，天天还是照样百无聊赖地过日子，有电话过来就接，没有就在那里瞎看网页，时不时在网上买点东西。她们就这样过了两年，王晓莹靠自己写稿子的收入在市郊买了一套房子，虽然小，但总算是安了家了，而苏琳仍然是靠着每个月2500元的工资过日子，生活跟两年前还是一样，没有改变。

苏琳和王晓莹同样都是在公司里当前台，工资同样是2500元，两年之后，一个还在原地踏步，一个已经买了房子了，差别这么大的原因是没有抓住工作之余的致富机会。王晓莹利用自己工作的空闲时间很多的特点，自己写稿子赚钱，而苏琳则白白浪费了这些时间，甚至利用这些时间去网上购物，做一些消耗自己钱财的事。从她们俩的财富观差别上看，我们就可以深切明白了抓住工作之余的致富机会是多么重要的事情。

工薪族在上班的时候，不要只为了工作而上班，可以在上班之余寻找致富的信息。只要有心，我们的周围随时存在着致富的机会。也许我们左脚和右脚都各踩着一个致富的机会，关键是我们有没有发现它。相同地，致富的机遇也往往就藏在我们日常的生活中，关键是我们有没有发现并抓住它。我们中的许多人苦苦追求财富，但最终还是两手空空，就是因为他们不善于发现身边的财富。

不过，利用工作之余的时间进行创富，一定要权衡好自己的时间安排，不能因为业余的工作忽略了正职的工作。那么，想要抓住工作之余的致富机会应该注意哪些问题呢？

1. 工作和兼职要分明

兼职如果要花时间，只能花业余的时间。上班时间就是上班，单位已经以工资的形式买下了我们的上班时间，不可挪作他用。下班时间是我们自己的，我们可自由支配。用下班时间来兼职，才心安理得。像王晓莹那样能够在上班时间来兼职，是因为她的职责就是接听电话而已，中间的空余时间也没有安排其他的工作，所以是允许的。

2. 选择一些不占用太多时间的工作

业余兼职，与全职工作不一样，它要求我们花费的时间不能太多，否则可能影响我们的

正常工作。如果工作和业余工作相互是不良影响，那么可能鱼和熊掌中的任一个都得不到。

3. 最好做些我们熟悉的工作

业余工作要是与所从事的行业或工作性质相关，那么成功的概率会更高些。当然，我们所从事的职业可能对我们的业余工作有所限制，我们不能违反职业道德或是职业规定来做业余工作。像王晓莹做的是前台的工作，而创作小说就不会跟她的工作起冲突。

只要能够处理好以上三个方面的问题，我们就可以放心大胆地去抓住工作之余的致富机会，让自己更加迅速地实现成为富人的梦想。

给自己谋划一份不在职收入

对于我们工薪族来说，正职就是在用时间换钱，在用时间“熬出”不多的金钱。“时间换钱”的赚钱方式，所赚的钱永远都有一个极限，因为人的工作时间是有限的。所以，在这个世上，许多人用80%的时间和精力努力工作，换取20%的收入；另一小部分人，却能够用20%的时间和精力去创造80%的财富。因此，这个世上，富人相对少，穷人相对多。我们要学会走出这样的困境，也为自己谋划一份不在职的收入。

曾永江在一家民营企业当一个项目经理，月收入3000元左右。在孩子出生前，家庭的收支还算平衡。但自从孩子出生后，家庭开支突然加大，开始收不抵支。他本想再去兼职做一份工作，但由于孩子很小，做家务和照看孩子导致没有时间，于是他需要一份不在职收入。

为此，他请教了在银行工作的好朋友，他的朋友建议他进行投资，不懂股票什么的，可以投资小企业，或者是开一家门店，请别人过来照顾。曾永江分析了自己的情况，决定还是先卖点东西比较好，毕竟自己一时也拿不出太多的钱。

于是他就在他们城区最大的商场租了一个门店来卖衣服，让一直当导购的堂妹帮忙管理销售方面的工作，他提供原始资金，由堂妹来打理一切业务，他根据堂妹的业绩每个月给堂妹发工资，由于他的条件比之前的雇主给的条件要好，能够自己进货自己打理一切，而且薪资的条件也不错，加上又是自己的家人，他的堂妹就义不容辞地过来帮他了。由于堂妹多年的工作经验，曾永江的店开店第一个月就有了赢利，除去进货的成本和给堂妹发的工资，还有3500元的节余。这就等于还有一个“曾水江”在替自己赚钱。

自从有了这份不在职收入后，曾水江的经济生活开始宽松起来，不再那么拮据了。他获得这份不在职收入已经三年了，现在回忆起来，他深有感触：“有一份不在职收入，太重要了！还好三年前做出了雇人开店的决定，不然这三年都不知道要怎么过来。”

曾永江虽然开了一家店，但是所有的事务都归他的堂妹来打理，自己一点都不用操心，都不用看店，完全依靠他的堂妹给自己赚钱，每个月白白多得3000多元，一下子就缓解了拮据的生活状态。如果我们也能够像他一样有一份不在职的收入，那该多好啊！

其实，如果细心观察一下，我们就会发现这样的现象：有很多同样在一个单位上班，拿着同样多的薪水的人，生存状态却有云泥之别。有些人还在租房住，还在挤公车上上班；但另一些人，却能住上价格不菲的大房子，还开着小车上下班。细究其中的原因，就是因为有些人有不在职的收入，而有的人却没有，仅靠一份工资养家糊口。

在职收入，在形式上是一种以时间换金钱的收入方式，也就是说我们必须不断地工作，不断地付出，才能获得经济回报；一旦我们的工作和付出停止了，回报也就随之停止。工薪族就是最典型的在职收入人群，工作一天就有一天的收入，不工作就没有钱。

不在职收入，是指一种财务状况，就是我们不用工作也有收入。就像曾永江，他即使不去那个小店里上班，不管那个小店的生意，但是他每个月从那个小店里还是有钱进账。这样的收入不会消耗我们的时间，也不会消耗我们的精力，何乐而不为呢？

可以说，拥有一份不在职收入很重要，但并不是说我们想拥有一份不在职收入，我们就会拥有它。不在职收入，需要谋划，还需要一定的时间来打造。有时谋划一份不在职收入可能需要几年，所以谋划不在职收入要趁早。那么，我们应该如何给自己一份不在职收入呢？

谋划不在职收入不能“人云亦云”，不能因为我们看见某人有某种不在职收入，就盲目地谋划与他相同的不在职收入。我们的不在职收入，绝对是属于“我们自己的”，我们不能看别人做什么，自己就做什么。别人有的条件我们不一定有，我们有的条件别人也不一定有。所以，我们在谋划那份不在职工作的时候要根据自己的条件，量身选择一份属于自己的不在职收入。

就像曾永江，他的好朋友给他的建议是投资，而大家都知道，股票投资的回报最高，但是风险也最高。曾永江选择了开一家小店，就是因为他自己对股票的投资没有把握，而他有一个导购工作经验非常丰富的堂妹。所以，他就选择了适合自己的方式来谋划这份不在职收入。

总之，给自己谋划这份不在职收入的时候，我们不要一时心血来潮，看到别人在干什么，自己就盲目地跟着干，一定要策划好，免得到时自己还要劳心劳力，反而影响了正职的收入。

找一份兼职，增加资金的额外收入

现在是一个通货膨胀的年代，“死薪水”搭配“死利息”，工薪族要致富可真是比登天还难。一位拥有200万元存款的小富翁，只要把钱放在年息4%的投资商品上，一年光是利息收入就有8万元，相当于每月超过6000元。但反过来说，月薪6000元的工薪族，就算不吃不喝辛勤工作一整年，也存不到8万元。在这样的情况下，如果我们想要生活得好一点，就要找一份兼职，增加额外收入。

彼得·林奇10岁那年，父亲因病去世，全家的生活陷入困境。为了缓解家庭的经济压力，他在一个高尔夫球场当球童。读完中学后，顺利考进波士顿学院，即使在学习期间，他也未放弃兼职球童的工作。大学一年级时，林奇获得了球童奖学金，加上积累的小费，他不仅可以自己支付昂贵的学费，而且还剩下一笔不小的积蓄。

大二那年，他听完证券学教授讲授的美国空运公司的未来前景后，立刻从积蓄中拿出1250美元投资于飞虎航空公司的股票。这种股票因太平洋沿岸国家空中运输的发展而暴涨。林奇凭借这笔资金狠狠地赚了一笔外快，这笔钱供他读完了大学，还读完了研究生。

彼得·林奇攻读研究生时也没有闲着，他早已经深深体会到各种兼职给他带来的金钱收获。他利用暑假时间，在富达公司找到了一份兼职工作。那时候富达公司在美国发行共同基金的工作做得非常出色，所以彼得·林奇能在这样的公司实习是件很幸运的事。在富达公司，他除了得到了比较可观的实习费外，他还通过深入接触股票，认识到了股票的真实面目。

后来，他正式进入了富达公司工作，1974年，彼得·林奇升任富达公司的研究主管。1977年，彼得·林奇被任命为富达旗下的麦哲伦基金的主管，从此他拥有了一片可以展翅高飞的天空，成为我们都知道的投资大师，也拥有了我们都羡慕的富有生活。

看看投资大师彼得·林奇的早年生活，一直都有兼职伴随着他，小的时候当球童，这个兼职一直干到大学期间，到研究生的时候，他还是一直在做着兼职的工作。从上面的资料中，我们可以看到，兼职不仅仅给他积累了生活所需的资金，还给他带来了很多在日后倍加受用的知识，让他在投资界崭露头角，为自己带来丰厚的资金收入。

虽然彼得·林奇是在上学期间做的兼职，但是这个情形跟我们工薪族也是有一定的相似之处的。我们有一个正职束缚着，而彼得·林奇有自己的学业束缚着，都只能在自己空余的时间出去做兼职。而且，彼得·林奇的“正职”还不能给他带来收入，而我们的正职却是我们主要的资金收入的渠道。这样一来，我们更能证明兼职能够帮我们增加资金的能力，彼得·林奇都能够靠兼职养活自己，并且帮助自己完成了学业，那么我们在已有的正职收入的基础上再加上兼职的收入，想必我们的生活将会更加轻松完美。

在如今的信息时代和关系社会中，其实我们工薪族寻找兼职的机会也是非常多的。一些新兴的行业如计算机程序编写、财会工作的自由度较大，也为工薪族提供了更多的兼职机

会。兼职已不像以前那样让人感觉异样和新鲜，许多人对此已经跃跃欲试，更有不少人已经在兼职的道路上轻车熟路地“脚踏两只船”了。

据统计，中国台湾目前有 1/4 的人在兼职，大多数的人是为了赚钱，但也有不少人却是靠兼职忙出了生活的乐趣。在工作之余，他们每月能多存一定的金额到自己的退休账户中滚存复利，甚至还走出了跟一般人不一样的生活方式。所以，我们不要以为做兼职会是非常辛苦的事，它除了能够给我们增加资金之外，还能丰富我们的生活。

要知道，一个人如果在一个封闭的环境中待的时间久了，就很难有所突破，难以拓展人生经历，自己的专业水平在一个小环境里也不容易提升，而且长时间待在一个相同的环境中，也会让人产生厌倦感，会消弭人的激情与创意。而如果选择一份合适的兼职，就能够从封闭的环境中走出来，接触到更多的人和事，不仅可以提高工作能力，还可以积累一定的工作和社会交际关系。这样还可以帮助我们在正职上有所进步，也可能会提高我们的薪水。

将爱好变成赚钱的“发动机”

在我们工薪族的大军中，很大一部分人从事的工作并不是自己的爱好，只是为了生存，不得不干着自己目前的工作。我们都知道，找工作其实就是寻求一个能够发挥自己能力的舞台，尽情发挥自己的潜能是每个人都渴望的。但是现实中我们的本职工作往往只能用到个人能力的一方面，无法让自己的能力得到淋漓尽致的全面发挥，更不用说满足自己的兴趣爱好了。然而，如果我们能够坚持自己的兴趣爱好的话，我们也是能够在不影响正职工作的前提下，将爱好变成我们赚钱的“发动机”。

姜师傅是一个国企的员工，在一个工厂工作，已经年过半百，他一直都喜欢花花草草之类的东西，所以，下班之后就在家摆弄一些花花草草，时间长了他发现鲜花特别受到大家喜欢，但在他们那里又没有专业花卉市场，自己又特别喜欢盆栽和花卉，所以他便有了下班之余做做卖花生意的想法，随后他拿出家里的一些积蓄租了一亩地作为花圃开始种花，一边向种花能手请教，一边查资料学经验，这一干还真干出了一点成绩。

姜师傅说：“早晨 6 点多是浇花的最佳时机，每天早起浇完花后就去上班，中午的时候回来卖两个小时，下午再去上班，下午上班之后晚上再卖，周末的话就可以全天做买卖”。对于姜师傅来说，爱好是第一位，其次才是卖花的收入。但是由于姜师傅把花侍候得很好，生意也不错。姜师傅说：“生意最不景气时一天也能卖两百多元，最好的时候还能卖上千元，除去花圃等各种费用，每个月的纯收入也有上万元。”

姜师傅已经是年过半百的国企员工，再过不久他就要面临退休的问题了。不过因为他一直坚持在下班的空余时间里做卖花的生意，一个月纯收入都能够有上万元，所以，即使到时退休了，有这份兼职也能够让他过上不错的生活了。从姜师傅的身上，我们可以看到，干着不喜欢的工作和实现自己的爱好一点都不冲突，我们甚至可以像姜师傅那样让自己的爱好给自己带来丰厚的资金。

夏梦洁一直都很喜欢写作，曾经是中文系有名的才女。毕业之后，她进入了一家事业单位，平时工作很清闲。所以她就用自己的爱好打发无聊的时间，开始写一些文章投给报社，没想到自己的稿子第一次就被顺利采纳。看到自己的爱好竟然能给自己带来收入，夏梦洁坚定了坚持自己爱好的决定。于是，她开始有针对性地给不同的报社、杂志社写稿，并将写稿当成一份“事业”来做。

现在，夏梦洁每月的稿费收入少则数百元，多则上千元，而且生活也变得快乐而充实。既打发了无聊的时光，更重要的是也能从自己喜欢的事情中赚钱。

其实，我们每个人都有自己的一点小爱好，有人喜欢唱歌，有人喜欢跳舞，有人喜欢打游戏……爱好各种各样，每一种爱好都有自己的存在方式，也有各自赚钱的方式。像唱歌，唱得好的可以去酒吧、咖啡厅驻唱，或者是街头唱歌都可以。酒吧里一天挣三四百很容易，而街头唱歌，我们就很难说得准可以得到多少。平常在街上看到那些流浪歌手，多多少少都

会有人给一些欣赏钱，1元、5元、10元，百元大钞的也是有的。总之，只要我们愿意，我们总是能够找到用自己爱好赚钱的方式。

俗话说：“赚钱之道，上算是用‘钱’生钱，中算靠‘知识’赚钱，下算要靠‘体力’赚钱。”但不管用什么方式，只要靠自己的努力赚钱，都有机会打造不平凡的人生。对于大多数工薪族来说，利用自己的爱好做兼职的一个最直接益处是可以捞外快，能够增加自己的收入，从而改善自己的经济状况，让自己有财可理。事实上，只要运作得当，利用爱好做兼职能够带给我们的好处远不止这一项。

网赚是工薪族不错的选择

网赚，顾名思义，就是利用网络来赚钱，在网上赚钱，指的就是利用电脑、服务器等设备通过因特网获利的赚钱方式。目前网赚的方式有：电子商务、推销商品、介绍会员、代理广告、网络调研、冲浪赚钱、游戏赚钱、下载软件赚钱等等。现在我们已经进入了全民网络的时代，任何工作都离不开电脑。所以，不管我们从事的是什么行业，哪个工作，我们要想干份兼职赚外快的话，网赚是我们工薪族不错的选择。

杨光强在一家培训机构工作，在众人的眼里，他的工作轻松收入也不错，但是他却说那些令人羡慕的收入不是他的工资所得，都是靠做兼职赚来的。原来他从2010年起就已经开始了一名兼职“淘宝客”的生活了。

在淘宝网盛行，网店到处绽放的时候，由于杨光强自己既没有货源，也没有资金，也不可能花很多时间去打理它，所以就选择了这种最“偷懒”的赚钱方式——“淘宝客”。杨光强说：“消费者进入一个个网店，他们看到的只是单一品种的商品，或者是服装，或者是玩具，或者是化妆品。而我的网站做的‘淘宝客’，就像是一个大超市，是综合性购物。消费者可以在这里一起购买多宗不同种类的商品，从而省下邮费。”他还说：“‘淘宝客’这个行业起点低，只要有网络为平台，挑选质量好、有信誉的产品，通过网络成交即可赚钱，不需要花很多的精力。只要用心去做，一定能从这个行业中淘到一桶金的。”他表示，在淘宝上做“淘宝客”的人成千上万，一个月拿几千、上万，甚至几万的也不在少数。

从杨光强的话中，我们可以看到，兼职做淘宝客的人不在少数，一个月也能赚到上千上万的收入。这样的收入对很多工薪族来说，也是很高的收入了，大部分工薪族的薪水都是在一千左右徘徊。如果我们在下班之后，也做一个淘宝客，说不定也能够让我们的工资提高一个档次呢。

像这样的工作不需要我们投入过多的时间和精力，我们不用担心会耽误到我们的正职工作。当然，网赚并不只有这样一种方式。像赵晓，他的网赚方式就显得非常有趣了。

赵晓本身做的是网络设计的工作，一般下班回家之后自己都不会再碰电脑，但是因为他的老婆在开心网上偷菜入迷，为了让老婆省去起早贪黑偷菜的麻烦，他干脆自己申请了多个QQ号，在每个QQ上开辟菜地种菜，建立了一个专门的QQ群给老婆偷。

有一次，一名升级心切的网友请求付费进入赵晓的QQ群里偷菜。他灵光一闪，马上注册了一个网店叫卖自己的农产品，没想到竟吸引了不少玩家争相购买。他为玩家设置了一个时间收费标准，采摘一周，价格从15元到45元不等。如果玩家满意，则以100~200元的价格，将农场包月给玩家。这样一来，自己一点都不用费心，却还是有源源不断的资金进账。

种花、偷菜，相信很多工薪族都玩过这样的游戏，而很多人肯定在当时也玩得不亦乐乎。我们在玩，赵晓本来还是为了让自己的老婆玩的，但是他能够在其中发现赚钱的商机，并让自己的种花、偷菜的游戏成为自己的兼职事业，让自己在玩的同时也有资金进账。一举两得，多好的事啊！

从杨光强和赵晓的兼职网赚方式上，我们可以看到，把网赚当作自己的兼职来赚钱是最保险的方式，因为它的投资较少，有时只要有一台能上网的电脑就行，所以人们有时又形象

地称它为“免费网赚”。这也就是为什么说网赚是我们工薪族不错的选择，因为我们的工资来得很不易，也不多，如果所做的兼职前期需要很多资金投入的话，就会阻挡一些工薪族加入这项兼职中来。

不过想要利用网赚来为自己增加收入的话，我们还是需要遵守网赚的规定的。对于违反规定的，轻者不给支付，重者直接 K 号。所以我们在做网赚兼职的时候，不要因为自己是在网上交易就让自己胡来，这样做的话，不仅会让自己赚不到钱，如果干了违法的事，还会赔掉我们辛辛苦苦依靠正职赚来的钱，何苦呢？

薪水族最适合的兼职创业领域

现在有不少三明治夹心族都是“穷忙族”，在物价不断上涨的年代，一份工作不够养家，或者工作收入只能应付家庭开支，却没钱考虑个人的退休计划。如果我们是属于这样的“穷忙族”，千万别因此就放弃，或许兼差的工作不仅能多出一份收入，还能为我们打造出不平凡的人生。

林晓娟白天的工作月薪有 3500 元，买了房子后要缴房贷及支付生活费后就所剩无几。于是，懂日文的她开始兼差做翻译，每月收入多 1500 元的地，把全部钱存下来作投资理财之用，有理财师帮她算过，每月多个 1500 元，假设投资收益率有 15%，投资个 5 年不到，就有十多万元可以运用，绝对比等着领“死薪水”好。而有了十多万元，不管是想创业加盟、买房子收租，或是想投资股票基金，都更能享受“钱滚钱”的效应。

从中我们也可以体会到兼职赚钱对我们的影响并不仅仅是多收了那一点点钱，虽然每个月只多了 1500 元，但是运用到投资理财中来，就会给我们带来蝴蝶效应，多年之后会给我们带来丰厚的回报。那么，薪水族最适合的兼职创业领域有哪些呢？

1. 网络编辑

随着网络技术的不断发展，传统编辑方法与计算机技术相结合，就诞生了网络编辑这样一个新兴职业。由于有了网络的便利，这样一个职位可以在家工作，所以很多公司为了节省成本，也会找一些具有这方面才能的兼职来做。那些工作时间宽松、有一定文字功底 of 工薪族兼职网络编辑这个职业是一个不错的选择，可以尝试一下。

需要注意的是，兼职网络编辑不仅要求掌握电脑的相关操作，还要以网络为媒介把自己掌握的人文知识传播给受众。从这一意义上讲，要想做好网络编辑这个兼职，还要对时事保持高度的敏感，同时还应该有自己的观点和思想。可以说，兼职网络编辑很适合那些每天都挂在网上并且工作相对轻松的工薪族，只要每天少在网上聊聊天，就可以把省下的时间用来兼职网络编辑。

2. 自由撰稿人

只要我们输入“自由撰稿人”这几个字，就会看到各种各样的招聘兼职自由撰稿人的信息，从中我们可以看到，这是一个非常大的市场。那些文学功底比较扎实的朋友，又有一点闲余时间的人，可以考虑去找一份自由撰稿的兼职工作，不占用上班时间，能保证本职工作，同时还能满足自己的兴趣，而且可以获得额外收入，逐渐积累财富。

3. 家教

如果我们本身就是一位教师，或者只是一名普通的工薪族，但具有美术、音乐、绘画、舞蹈等方面的特长，再退一步讲，即使我们不具备这些特长，但只要我们受过高等教育，那么去教小学生甚至中学生一些基础科目应该不成问题。所以，我们完全可以在下班之后或者节假日，寻求一份兼职家教的工作，来挣些外快。

4. 翻译

翻译的收入非常高，不过兼职翻译只适合那些具有较高外语水平的工薪族，这种工作对外语水平要求高，口译还要求外貌端庄大方。做翻译可以锻炼自己的外语水平，在赚钱的同时也能学到不少东西，不必坐班，工作时间十分灵活，当然收入情况具体要根据我们的外语水平而定。

5. 兼职模特

从事兼职模特，凭借的是自身的优势。这个行业的收入是很高，但也有很高的硬件门槛和专业要求，应聘者通常要体型匀称，相貌姣好，而且要气质不凡，还要具备一定的专业素质。这显然不是每个人都能做的，但如果我们达到了上述条件，并且找到兼职单位的话，那么就能获得比较可观的收入了，它甚至会远远超过我们的本职工作收入。

6. 摆地摊

每天我们下班的时候，在地铁口、天桥上、地下通道、街头巷尾，随处都能看到出售各种货物的小地摊，这些摊主很多都是打扮入时的年轻人，所卖货物也多为眼下年轻人喜欢的包、衣服、鞋、小饰品等。其实我们也可以加入他们的行列中，下班之后，拿一些小东西在街上卖，为自己提供一个进钱的机会。

当然，并不是说，只有上面提到的这些兼职适合工薪族来做，仅是列举了一些比较常见的种类而已。随着现代社会商业化的越来越深入以及经济往来的愈加密切，社会上各种灵活的兼职工作机会越来越多。只要你有“金刚钻”，就不怕揽不到“瓷器活”。

第四章

创业致富，开一家赚钱的公司

下海投资，一定要去自己熟悉的海域

2008年2月某日，有一艘广东籍渔船在海南省澄迈县附近海域触礁遇险，经过马村边防派出所多个小时的营救，3名渔民成功脱险，但渔船却因失去控制沉入水底。

事后调查了解到，这3名渔民都是广东省雷州市北和镇南边黄村人，到海南沿海实施捕捞作业，后抵达海南省澄迈县西北部海域。由于不熟悉这一带的海况，当天风浪又大，他们在澄迈县老城镇东水港国胜油库附近海域下网没多久，船便被渔网拖行触礁，该船的方向舵被打坏，船体失去控制并进水，随浪漂流。

三名广东籍渔民不熟悉海南澄迈县西北部海域的海况，贸然过去捕鱼，不小心触礁遇险。其实这样的案例不止一个，很多渔民的不幸都是因为他们到了自己不熟悉的海域进行捕捞，对海域情况不了解，难免会出现问题。

而且，大海里有无数鱼类品种，渔民要想掌握所有鱼类的捕获方法，显然是不可能的。要想取得捕鱼成功，势必要突出重点，有针对性地掌握其中几种鱼的习性和捕获方法。所以，一般渔民都会专门捕捞自己熟悉的鱼类。

其实，我们下海投资创业也是同样的道理，如果自己不熟悉，不了解一个行业，就贸然进去，可能会像渔民到了自己不熟悉的海域一样“触礁”遇险。所以，为了保证我们的资金安全，我们有心要下海投资创业的工薪族一定要选择自己熟悉的“海域”。

王革平大学毕业之后就听从父母的安排当了一名教师。但是，对于教师的安分守己的生活王革平很是不喜欢，干了3年的教育工作，王革平就不顾众人的反对，毅然下海投资创业。但是，王革平对于自己下海投资创业并没有很清楚的认识，他看到大街上咖啡店特别多，身边的人好像也都挺喜欢喝咖啡的，于是他就投资了一个咖啡厅。

由于自己没有喝咖啡的习惯，也没有经验，自己投资咖啡厅的十几万元一下子都没有了，差不多前功尽弃。这件事让他意识到，一定要做自己熟悉的事，不能看着市场热什么就投资什么。于是他就选择了自己喜欢的美容业，因为在上大学的时候，他曾经在美容美发店打过工，学习过一些相关方面的知识，而且，这才是他最熟悉的，所以他决定从自己最熟悉的美容业入手。

当时，他所在城市的美容行业极不规范，王革平决心改变这样的局面，从一开始他就坚持做品牌，渐渐在业界赢得了良好的口碑，从小店做起，然后到美容专线，最后还开了自己品牌的美容学校。现在，他的事业还是专于美容行业，他已经成为他们城市美容行业的业界翘楚，成了人人羡慕的富翁了。

从王革平的经历中，我们可以清楚地看到，下海投资创业确实能够让自己发财，至少比自己给别人打工时赚的多。但是，如果下海投资的是自己不熟悉的行业，我们只会把自己的老本亏光。所以，我们在下海投资的时候，一定要去自己熟悉的海域，在我们即将要开始追求自己事业的时候，一定要问自己熟悉哪个行业。换句话说，也就是选择自己喜欢的行业

来做。

如果有人问我们什么样的工作才能让我们发挥自身的优势，创造出令人羡慕的财富呢？我们肯定会回答是自己最喜欢的工作。因为所有的人都知道，如果工作不开心，我们就会过得很辛苦，自然就很难创造出什么业绩来。创业跟这个也一样，如果不是我们喜欢的行业，我们根本没有向前冲的劲头。那么，如何知道自己现在做的事业是不是自己喜欢的行业呢？想要知道这个答案就问问自己下面几个问题：

- (1) 是不是感觉一天的工作时间很长，度日如年，总在看表？
- (2) 工作的时候不想和同事说话，看到同事工作心里就烦躁？
- (3) 下班以后是不是总有一种悲观的情绪？
- (4) 是否总感到很烦躁？

如果对于上面几个问题我们的回答都是肯定的，那说明现在的行业不适合我们，我们需要另行发掘。像王革平也是先干了一个自己不熟悉的行业，失败之后才找到自己喜欢的行业来做的。我们不要怕走弯路，只要能够找到自己喜欢的行业，大发其财就行。

创业拼爹还是拼自己

有一位老牌的天使投资人在一次采访中这样表示：“目前中国的现实是，一个年轻人，除非他家里有特殊关系，否则绝大多数都不可能由资本维持公司运转 12 个月。在中国开办一个公司的启动资金越来越高，以前开办一个公司几万块钱就可以了，现在没有几十万块钱，想都不要想。”

从他的话中，我们不难得到这样的信息：想要创业就要拼爹。用这位老牌天使投资人的话来说，如果我们家里没有钱，没有各种各样特殊的关系，我们的创业是不可能成功的。真的是这样吗？我们的创业是拼爹还是拼自己呢？

“QQ 宠物之父”汪海兵在 2011 年 6 月回到他的母校华中科技大学给学弟学妹作报告时这样开场：“读大学时，我从农村来到繁华的城市，很多不适应，普通话也不会讲，心里充满了胆怯……”他出生于安徽省巢湖市一个农村家庭，初中时因家庭贫困被寄养在江西外婆家，拥有这样家庭出身的他在工作了一段时间之后，自行创业，成立了自己的公司，只用四年的时间就在美国纽交所成功上市。

汪海兵大学毕业之后的第一份工作是在腾讯负责 QQ 宠物项目，2007 年离职创业，于当年 10 月创办淘米公司，公司最初只有 3 个员工，但因为“给中国儿童做一个网上乐园”的创业信念，三个人不懈努力，终于于 2008 年 5 月推出了摩尔庄园——他们用将近 6 个月的时间将摩尔庄园创造出来，推广给整个中国的儿童。如今，淘米公司已经是一所上市的公司，并得到了业界的认可。

汪海兵用自己的创业经历轻易就批驳了那位老牌天使投资人所说的“创业要拼爹”的言论，他在他的母校做报告的时候也曾经这样说：“我不拼爹，拼的是自己！靠的是自己的打拼，靠的是智慧、勤奋与执着！”确实，如果我们自己不努力，自己不拼搏，父母有再多的钱也会被我们糟蹋光。

汪海兵出生在农村，家境并不是很富裕，他的创业并不是靠家里为他提供资金，而是利用自己的才干，利用自己的智慧，争取到了风险投资的青睐，从而成立了公司。所以如果我们有创业致富，开一家赚钱的公司的念头，不要想着依靠家里，不要想着家里的关系能不能给自己提供便利，创业靠的还是自己。其实，即使我们没有本钱，只要自己用心，我们还是能够开创出一番事业的。

林琳虽然是个女孩子，但是她非常喜欢养鸽子，她宁可饿着肚子，也要让鸽子吃饱、吃好。随着时间的转移，鸽子变得越来越多，她需要投入的资金越来越大，渐渐地，她开始觉得吃不消了。正在苦恼的时候，有一幅情景促动了她的灵感。

有一天，在地下班经过一个街心公园的时候，看见过往的行人正在逗几只麻雀玩，那几

只麻雀总是能够灵巧地接住别人扔给它的食物。后来，林琳留心到，附近的居民平时闲着无事，都喜欢到街心公园去坐坐，同时带着一些食物喂喂鸟。

于是，林琳选了一个周末，带着她的鸽子来到了街心公园。果然，鸽子吸引了好多游人，他们纷纷把手中的食物抛给鸽子，又逗又玩，都舍不得离开。这样，林琳就省下了一大笔喂鸽子的开销。后来，她看到了其中的商机，干脆把工作给辞了，专门当起了养鸽户。她还是把鸽子带到公园里，然后在旁边卖喂鸽子的饲料，生意很是红火。这样一来她的收入居然超过了原来的收入，由此开始了她的创业之路。

像林琳这样，用游客的钱养活自己的鸽子，而且游客的钱都跑进了林琳的腰包，可谓是一举两得啊。像林琳这样，几乎不用投入资本，但是，她的创业一样能够成功。从中我们更能看出，创业并不需要拼爹，而是靠自己的用心，拼的是自己。

林琳就因为她自己用心观察，才发现了街心公园这个游人休息驻足的地方，才发现了借助于游人的钱财喂养自己的鸽子的方法。

只要我们相信自己的智慧，拥有创业致富的决心，敢于拼自己，相信我们的创业之路一定能够走得顺顺当当。总之，创业不拼爹，拼的是我们自己，只要我们敢拼，天地广大，我们就能够大有作为。

选好项目再出发

有些人看到同事辞职之后自己创业，赚了一点小钱，自己也就心痒难耐，匆匆辞职加入创业的行列。由于自己对创业这件事没有成熟的思考，只是盲目跟风，只求快速创业，这样难免不会失败。要知道，创业不是一件小事情，不能凭着一时的爱好和冲动就去创业。过于草率、盲目地创业，企业就不可能走得更快、更稳，甚至有的企业还会半途夭折。

曾昭毅中专毕业之后就到广东打工，由于没有工作经历，又没有足够的资金能够让他慢慢挑选工作，本着尽快赚钱的念头，他进了一家塑料厂工作，每个月只有700元工资。后来，公司内部要招一名业务员，他觉得当业务员的工资会高一点，就报名参加了。很顺利，他得到了这个业务员的工作，没想到一年之后，公司因为经营不好，倒闭了。他失业了，但是，这个时候他已经存下了一点钱，又看到身边那么多自己做生意的人也很有钱，于是就产生了创业的念头。

由于没有接触过其他行业，他创业还是选择塑料这个行业。他自己做一些塑料贸易方面的生意，但是做了不到半年油价就开始上涨，造成经费的紧张，他没能坚持下来。为了生存，他又去了一家保险公司上班。但是，在那里上班没几个月，他又辞职了，觉得还是创业比较好。为了让自己尽快赚到钱，他经人介绍去拜访了一位跑江湖的人为师，学习去市场买胶水摆地毯，做了两个月赚到一点钱。但是他觉得这样赚钱太慢，又开始改行在超市租地方销售产品，由于自己没有经营好，把原先赚来的钱都亏光光了。这个时候，曾昭毅不得不再次去给别人打工……

从曾昭毅创业和打工的经历中，我们可以看到，他反反复复都没有成功，最主要的是他根本不了解自己适合干什么，对于自己的创业也是心血来潮，根本没有规划，也没有想想自己适合做什么项目就盲目下海，这样难免会“触礁”。

我们如果想要结束给别人打工的日子，依靠创业给自己创富，就要先选好了项目再出发。一个人没有做事的目标就会像热锅上的蚂蚁，团团转也不知道出路在何方。一句英国谚语说得好：“对一艘盲目航行的船来说，任何方向的风都是逆风。”如果我们没有选好项目，就盲目创业，就跟盲目航行的船一样，不知该往哪个方向前进。我们只有选好项目，让自己有一个明确的方向之后，才能够让自己在创业的道路上前进。

要知道，方向是一切行动的依据，在任何领域中，成功人士最重要的个性就是要有明确的方向。明确的方向能使我们看清使命，抓住重点，把握现在，使重点从过程转到结果，因此选好项目是我们创业走向成功的首要前提。没有项目，我们的热忱便无的放矢，无处归

依。有项目，有目标，才有斗志，才能开发我们的潜能。我们不能像曾昭毅一样，像个无头苍蝇到处乱撞，这样是不可能给我们撞出一个出口的。

中国创业招商网曾经做过统计，结果发现，90%的人曾经有过创业冲动，其中60%的会付诸实施，但是其中仅有10%的人会成功。至于为什么那么多人的创业都失败了，中国创业招商网的调查结果显示：98%的失败者是因为没有选准合适的项目。这告诉我们，想要通过创业成功致富，就必须选好项目再出发。俗话说得好“万事开头难”，选择了一个好的项目，就成功了一半。那么，我们如何才能选到好的项目，让自己创业致富的道路顺顺利利呢？

1. 选择具有独特资源优势的项目

俗话说，靠山吃山，靠水吃水。我们如果能够独具慧眼，发掘自己身边特有的资源进行投资开发，往往都会成功，因为资源的独特性，我们没有竞争对手。当然，开发这种独特资源的项目要跟自己的经验、兴趣、特长有关，否则，我们也没办法把这个项目经营得有声有色。

2. 选择有市场需求的项目

我们可以在创业之前，做好市场调研，针对某个特定消费群体，知其所好，投其所好，乘“需”而入，占领市场。

3. 选择朝阳行业的项目

产品的市场支持力、市场容量及自身接受能力对创业者来讲至关重要，而夕阳行业的产品市场已经饱和，我们很难在那个领域推陈出新。而朝阳行业本身有很多领域还待人开发，我们如果能够多进行市场考察，还是能够发现一些角落没有被人发觉。

总之，我们创业的时候不能空谈自己的理想、自己的目标，要一步一步地做，也不要盲目冲动，要选好了项目再出发，让自己避开陷阱，稳中求胜，早日达成致富的目标。

合伙创业，风险同担

如今社会经济开放，创业致富在大家看来就跟家常便饭一样。任何人只要想就可以创业。确实，成功创业相较于给别人打工，更能够让我们致富。但是我们都知，创业是有风险，而且风险很大，一旦失败也许我们就全军覆没。为了给自己一点喘息的机会，不至于让自己辛苦累积的资产一下子灰飞烟灭，我们可以选择跟别人一起合伙创业，让他人跟我们一起同担风险。成功了大家一起赚，失败了有人分担，也不至于让自己亏那么多。

“蚊二妞”是一名年轻的公务员，她有一个想开一家咖啡店的梦想，但是开一家咖啡店少说也得好几万，她也没办法一下子拿出这么多钱，况且，不知道自己的创业能不能成功，也不能辞掉自己的工作去专门开咖啡店。毕竟自己承担不起那样大的风险。于是，她就产生了与别人合伙创业的想法。

为了完成自己的梦想，“蚊二妞”在2011年1月7日那天在豆瓣网“吃喝玩乐在北京”小组上发了一个题为《我们用2000块钱来开咖啡馆吧》的帖子，在帖子里，“蚊二妞”这样写道：“我们拿不出几十万上百万，也不可能辞掉工作专门开咖啡馆，自己也承担不了几十万的风险。但我们可以用我们一点点的钱一点点的时间，凑成很多的钱，很多的时间。名字就叫响亮的‘很多人的咖啡馆’”。这个提议发布后，就收到了不少质疑的声音，但同时得到了更多有着同样梦想的网友的响应。如今，“很多人的咖啡馆”不仅开业了，而且还举办了增资扩股大会。全国各地也纷纷涌现了这样的咖啡馆，越来越多的人也都认同了这种创业的模式。

创业有风险，而且需要大笔资金，“蚊二妞”作为一个年轻的公务员，虽然拥有创业的想法，但是她没有足够创业的资金，而且一个人也承担不了开咖啡厅的风险，所以，她就找人一起合伙创业，每个人只要拿出2000元就可以了，即使是创业失败，他们每个人也就仅仅损失2000元，也就是说他们只需要承担2000元的风险罢了。这样每个创业者承担的风险要减少很多，而且可以合理分工，增加创业成功的概率。

不过，合伙创业，最重要的还是选择自己的合作伙伴。如果选了一个错误的人，那么，辛苦得来的创业机会就只能付诸东流了，有人说合伙创业就像是婚姻一样，选对了那就是长盛不衰，越过越甜美，选错了，那就是三天一大吵，两天一小吵，最后只能离婚。所以，如果我们想要与别人合伙创业致富的话，我们就要慎重选择自己的合伙人。那么，哪些人可以考虑与他们合伙创业呢？

1. 上级领导或者下属

由于以前就一起工作，而且是上下级的关系，比一般的同事更加熟悉，也更能够互相信任。由于以前就有领导与被领导的关系，所以在合伙创业的时候，就很容易形成以以前的“领导”为核心的创业团队，其凝聚力和向心力都会比较强，劲往一处使。这样的组合会让我们的创业更容易成功，让我们的财富积累得更快。

2. 同学

在学校的长期相处中，每个同学的能力如何，人品个性如何，我们都能够有个大概的了解，如果两个人的感情还不错，那么，这个创业团队的成功可能性非常大。因为我们肯定要选一些志同道合的人一起来合作，加上两人的感情不错，那么这个创业团队的感情基础就会非常坚固的，在创业的过程中就能够做到有福同享有难同当，两个人能够齐心协力为致富出力。

3. 老乡

为了拥有更好的生活条件，早日成为有钱人，我们工薪族大多都是背井离乡，外出工作。如果在远离他乡的地方遇到一个老乡，那是非常激动的事情。“老乡见老乡，两眼泪汪汪。”在中国，老乡的重要性远远超出一般人的想象。每个成功者，都会非常在意“老乡”和“地缘”因素。如果我们能够跟老乡合伙创业，我们就能够广泛调动各方面人脉资源，成功的概率也就比较高。不过，在一开始的时候就要规划好整个创业团队高层领导的“轮换”、“退出”、“接班人”制度，避免后期内部争斗。

可以说，以上三种人是比较适合我们去合伙创业的，但并不是所有这三种关系的人都适合，必须要符合以下三个条件才是我们能够同担风险的创业合伙人：

第一，相互熟悉，互相信任。这是共同创业的前提。

第二，各有特长，合理分工。这是共同创业团队组成的基石。

第三，有一个明确的、获得大家认可的带头人。这是共同创业的关键。

借别人的钱创业

对于广大的工薪族来说，想要创业致富，最大的障碍就是“钱”的问题。正所谓“巧妇难为无米之炊”。一般的工薪族是不可能通过给别人打工积累到几十万元的创业费的。那么，我们就因此而停止创业致富的步伐了吗？不，我们可以借别人的钱来创业。如何筹到这第一笔创业经费，就成了每一个想要创业的工薪族最头疼的问题。

所有的人都知道，在我们还没闯出名堂的时候去找银行贷款基本上是行不通的。银行的钱是要用来生钱的。对于前景不光明的我们来说，想要通过银行贷款以供自己创业致富，那是相当不容易的事情。那么，资金不足的我们如何借别人的钱来创业呢？

当向银行筹款不行时，很多人立马把眼光转向了自己的亲朋好友那里，其实，从别的企业那里借钱要远远好过向个人借钱。如果我们能够提前从客户那里收取费用而押后向供货商支付费用，那么就等于是用他们的钱来壮大我们自己的事业。

徐一朝的家面对着一大街，他在一家外贸公司工作，耳濡目染，发现自己的家所处的位置就是一个很好的商机。于是，他用自己的工资，把自己的家装修了一番，把它改成了一个临街的铺面，想找个机会自己也创业赚大钱。但是装修耗去了他大半的钱，他已经没有钱再投资创业了。他想到了向银行贷款，可是自己又没有好的项目来吸引银行，亲朋好友对他的创业举动也不支持，所以他只能另寻他法了。

创业的事因为资金的短缺暂时搁置，他在为公司开发业务的时候也给自己留心创业机

会。有一天他惊喜地发现，他所在城市的一种装粮谷用的铁皮桶很畅销，这种铁皮桶都是从小外地进货的，本地没有生产。于是他就跑去外地找到一家铁皮桶加工店与老板做起了交易。由他以门面入股，厂家以设备、技术入股，在自己所在城市合资开一家铁皮加工店。这是他所在城市的独家生意，厂方考察后，表示很乐意与徐一朝合作。由此，徐一朝没有投入一分钱就成功地做起了铁皮桶加工厂的老板。同时他还学会了制作工艺，又学技术又赚钱。一年后，掌握了技术并积累到创业资金的徐一朝就自己独干了，他辞去了外贸公司的工作，自己当起了老板。

从徐一朝的创业经历中，我们可以看到，只要我们善于开动脑筋，除了通过向银行贷款、向亲朋好友借钱的办法，资金短缺的我们还可以通过别的途径得到资金来创业致富。徐一朝利用门店入股的形式，自己不花一分钱就让铁皮桶的厂方帮他开起了铁皮桶的加工店，为他的独立创业打下了良好的基础。他又用合作的便利，学习技术，使合作效用最大化。

其实，很多工薪族一说到向别人借钱就感觉不好意思，有的人甚至觉得求人是很丢脸的一件事，欠款是一件很没面子的事，只有利用自己的劳动力得到的金钱用起来才理直气壮。虽然知道自己创业比给别人打工赚钱来得快一些，但是由于没有资金，这些人也就安安心心做一个穷人，固守着那份自欺的清高，万事不求人。但是，看看那些我们知道的富人，他们总是会想尽一切办法利用身边的资源为自己服务。就像上面提到的徐一朝也是，他在为公司工作的时候，也在为自己的事业寻找机会，虽然自己的资金不足，但他说服了厂家与他合作，帮他创业。

从徐一朝的身上，我们也应该看到，借别人的钱来创业，并不真的需要我们去张嘴要钱，我们只需要开动脑筋，转一个弯，利用他人的资源为自己的创业铺路即可。看看张一航的创业经历也许我们就能够更加明白借别人的钱来给自己创业的道理何在。

张一航如今已经是远近闻名的瓜果批发商了，自己就拥有七支车队专门在各个城市之间运转瓜果。他成为瓜果批发商是始于一个偶然的机。

那一年，张一航受不了给人干苦力赚钱糊口的生活，就告别了家人，只身来到了广州，想在那里开创一份属于自己的事业。可是没有工作经验的他在广州找工作很是不顺利，眼看自己带过去的钱都快花光了，工作还没有找到。

有一天他正在街上走着的时候，有一个卖水果的人跟他叫卖李子。他一听，四块钱一斤！而李子在他们家那边一块钱就可以买四五斤。他看到了商机，立马去找水果批发市场，发现在广州批发价也要两三块钱。于是他找了一个批发商说：“李子我有很多，到我的家乡去，我给你一块钱一斤怎么样？”那位老板很快就同意跟他去看看。

于是张一航就跟这位老板合作，在家专门收购李子，只用了几天，他就赚了一万多元。尝到了甜头的张一航，之后就常常到各大城市看看，做起了专门往这些大城市批发瓜果的生意。

张一航只是在中间牵了一条线，活用了自己掌握的资源，就成就了自己的事业，借着别人的“钱”从一无所有的穷小子变成了远近闻名的瓜果批发商。其实只要我们用心，即使没有创业的资本，即使我们不张嘴朝别人借钱，我们还是能够利用别人的钱干自己的事，让自己更快地达成成为富人的梦想。

创业资金少，合理分配收益多

创业，资金是必不可少的一个环节，不管我们的创业资金是自己挣来的，还是跟别人借来的，想必数量都不会多到让我们任意挥霍的地步。很多人就是因为资金的问题，把自己挡在了创业致富的大门之外。其实，创业不怕资金少，怕的是不懂得合理地分配资金。在创业的过程中合理地分配资金，不但有助于我们的创业顺利进行，而且收益也会增多。

许多人在创业之初并没有考虑到流动资金的重要性，在没有足够的流动资金的前提下就贸然创业。殊不知，很多人在创业后经营不是很顺利的时候，需要坚守一段时日，就因为

没有充足的流动资金而不得不提前关门。所以，面对我们少得可怜的创业资金，我们要从一开始就做好分配安排，让有限的资金能够得到合理的分配，以让自己的事业能够顺利开展。

林梅和杜宪在大学的时候是一对好朋友，他们在大学毕业之后一起应聘到了同一家公司上班，两年之后，他们都有了一定的积蓄，便相约一起去创业。但是林梅因为种种原因需要回家乡发展，两人便分道扬镳，各自创业去了。

他们都打算拿出5万元出来自己尝试创业，从小本生意做起，两个人商量的这样的资金开一个服装店比较合适。说干就干，他们都开始着手准备了自己的创业工作。杜宪先去市场做调查，先找好进货的商家，然后再去寻找店址。找到店面之后，跟房东商量好了租金是5000元/月，付三押一。一切商妥之后，杜宪并没有急着跟房东签约，他先去进了一批货，把营业证照都办理完之后，再请装潢公司设计好装潢图纸，一切准备就绪才跟房东签约。一签好约他就立马通知装潢公司进行装修，只用两天的功夫，他的店就装好了。第三天就已经开业了，先是一个人忙着店里的工作，边买边寻找导购。整体算下来，他的创业资金是这样分配的：

1. 房租 5000/月，付三押一，20000 元
2. 装修费 5000 元
3. 第一次衣服货款 20000 元
4. 其他费用 1000 元
5. 余下 4000 做流动资金使用

而林梅也是一个行动派，她回到家之后，立马就租了一个门店，一下子就跟房东签了一年的租约，仅租金就付了48000元，手头的资金一下子就紧张了起来。为了不让门店空置，她又投进了20000元去进货。由于资金的紧张，她没有对门店进行装修就草草开业了，而且一下子就雇了两名导购小姐。虽然她们都很努力地工作，第一个月还是没有多少利润，月底支付了员工的工资，林梅就把自己的资金都挥霍光了，后因经营不善，她只能关门了。

两个人同样打算用5万元进行创业，可以说创业的资金都不多。杜宪由于事先对创业资金做了很好的盘算，有了很合理的分配，即使最后开业之后，自己还能够有4000元的流动资金使用，让自己的服装店保持一个良好的运转状态。而林梅却一股脑把大部分的创业资金砸在房租上，以至于自己不得不临时增加了2万元的创业资金。而最后还是因为自己对资金的分配不当而导致自己的生意失败。从他们两个人的经历中，我们可以清楚地看到，对创业资金的分配不同，其创业的结果也就不同。如果我们想要顺利创业，让自己获得更多的收益，我们就要学会合理分配那有限的创业资金。那么，我们该如何合理分配有限的创业资金呢？

1. 从试营业开始

通过自己的营销方式，先从小开始做，这样在创业过程就不会出现因资金短缺而造成创业损失的现象，在不断成功的营销收获中，就可以得到或多或少的资金，时间一长，我们就可以积累到自己需要的一笔资金，到时候就可以放开手脚去大干一场。

2. 珍惜手上的现金

为了避免发生资金周转困难的现象，最好是珍惜手上的现金，尽量保存，以防发生不测。对于创业的场所与设备，能够租房的就租，设备能够租到的就不要花钱去买。也不要急着找员工，到需要人手时再招，创业时一定要考虑到在开始一段时间很可能没有生意，所以要珍惜手上的现金。

3. 不花大钱去做宣传

在创业的过程中，宣传是最重要的一个环节，然而宣传也是最花钱却不能马上见效的一个步骤，所以在创业初期，不要花大量的钱去宣传，只要宣传到位即可，不要影响到创业的资金流动。

总之，一定要给自己留出足够的流动资金，以应对一切不在计划之内的事情发生，这也是为了让自己的事业顺利经营下去，早日收回成本，走上净赚的道路。

跳过创业的八大陷阱

现在是一个人人都想创富的时代，到处都是商机，而有商机的地方必然又存在着危机。所以，在我们不满足以蜗牛般的速度致富而想通过创业大踏步致富的时候，就要睁大眼睛，千万要提防致富中的“温柔陷阱”。

王振全大学毕业之后分配到一所学校去当老师，但是，他一直觉得老师的生活过于清贫，总是想自己折腾出一番大事业，让自己也过上有钱人的生活。

有一天，他在报纸上看到一个由厂家免费供料的广告。这支寻求联营加工手套的广告称只要购买他们的加工机械，联营人只需要交一些押金就可以免费领料加工，厂方负责回收，联营人就可获得高额的加工费。王振全看到这个消息之后非常振奋，认为自己大展拳脚创富的时机到来了。他立刻联系厂家，还到现场去购买了加工机械，又交了一些押金，领回一批料回来加工，总共用了两万块钱。

回家之后，由于觉得大笔金钱即将来临，王振全铆足了劲加工手套，当他把完成的产品送交厂方时，厂方以产品不合格拒收，要求他再修改。等王振全再次找厂家的时候，厂家已经搬到异地他乡，不知去向了。王振全的两万块钱就白白打水漂了。

王振全因为看到报纸上的联营广告，被其中的免费供料所吸引，毫不犹豫地投了两万块钱进去，想以此来创业致富，谁知却是一场骗局。其实，社会上有很多人都像王振全一样被种种的创业广告所欺骗。正是因为现在人人都想创业致富，所以就有很多骗子利用创业者急于成功的心态，巧设陷阱，从中赚取钱财。虽然这也是一种赚钱的方式，但这是一种以坑害别人为前提，触犯国家法律的做法，是不被允许的。而我们如果想要成功创业致富的话，就要避开这些人给我们设下的陷阱。

那么，在创业致富的过程中又有哪些陷阱等着我们？我们又该如何避开这些陷阱呢？有专家总结了社会上创业受骗的案例，总结出了创业会遇到的八大陷阱，如果我们想要成功创业致富，我们就要跳过以下这八大陷阱：

1. 诈骗陷阱

创业最重要的就是资金问题，特别是我们工薪族进行创业。由于自己的创业资金都是自己辛苦打工赚来，原本就不多，如果在创业前期突然看到一个特别容易融资的对象，就会欣喜若狂，失去了警戒心，从而掉进了诈骗陷阱中。

在大多数人的认知中，融资就是别人把钱给自己，这样的事情不会遇到骗子，因此就有了麻痹思想。其实，诈骗者远比人们想象的高明，他们利用创业者等米下锅又急于求成的心态，先是夸口公司规模、专业程度以取得创业者的信任，然后对融资项目大加赞赏，让创业者觉得遇上了“贵人”，最后借考察项目名义骗取考察费、公关费等，收费后就销声匿迹。因此，对于想要创业的工薪族来说，如果资金短缺需要融资的话，一定要找一家正规的投资公司。除了要对投资公司的背景进行全面调查，还需要保持警惕的心态让自己别轻易掉进了诈骗的陷阱。

2. 加盟陷阱

如今，不少加盟总部用加盟费用少、资金门槛低来吸引加盟者，而这样优越的加盟条件对想要创业的工薪族具有强大的吸引力。一般加盟总部除了加盟费用少，还会有技术支持之类的优惠条件，这对广大工薪族来说就像有人领着自己创业一样。但是投资金额低并不意味着风险小，有时可能更是蕴含着风险。所以，如果想要通过加盟别人的系统来创业，一定要调查清楚了再做决定，千万不要在没有调查研究之前，就草率地缴纳加盟费或者定金。

3. 创业的前景总是光明的

大多数的工薪族在决定创业的时候都会满腔热情，总是相信自己创业的前景一定是光明的，从而失去了危机意识。其实现在社会上流行的东西变化很快，如果我们没有跟上时代的潮流，误把已经即将过时的东西当成潮流，那无疑会给我们的创业带来很大的危机。其实，每个行业都有市场周期的危机，所以我们在选择行业的时候需要谨慎考察。

4. 找员工易如反掌

很多工薪族都经历过找工作的辛苦，这样的经历很容易让他们形成这样的看法：“三条腿的蛤蟆不好找，两条腿的人有的是。”有了这样的心理，就不会珍惜自己的员工，从来不给培训的时间，只想着让员工们加班加点工作，榨干之后再换新的，这样的做法只会让自己的创业走上失败的道路。

5. 将事业建立在假设上

为了鼓舞自己的信心和实现自己的理想，我们经常以假设为前提，假设自己的创业几年可以盈利，假设每个团队成员都很努力，假设自己投入多少成本，等等，经常以偶然、可能等思维来思考自己创业的前景问题。这样让自己的创业一直活在假设之中，忽略了现实中的种种问题和困难，而当自己不得不面对这些问题和困境的时候，因为自己没有提前准备而束手无策，让自己的事业在艰苦中行走。

6. 在员工面前充专家

以致富为目的的创业，迷惑了很多工薪族的眼睛，这些人为了赢利，不管自己对自己想要创业的对象了解多少，只要看到有赚钱的可能就毫不犹豫地选择。之后为了在员工面前树立权威，即使自己对创业的对象的专业知识了解得很少，也要在员工面前充专家。这样会将自己的创业带上歧途。

7. 轻易承诺

创业的时候，因为大家普遍热情高涨，激动兴奋，所以常常会随便给别人承诺一些东西，造成后期沟通和信息交流的困惑。很多人就是因为给自己创业的团队成员开出了良好的承诺，但是当后来企业遭遇问题，而又到了要兑现承诺的时候，却因资金和政策问题，无法实现，造成大量的骨干流失。

8. 创意好就有前途

在很多人眼中，想要成功创业就必须有一个很好的创意，只要创意好就能够有很好的前途。这就让好多工薪族因为别人的创意好而跟人一起合伙创业，结果无疾而终。其实创业中重要的不是创意。好创意并不稀缺，稀缺的是团队的执行力。创意仅仅是商品，只有执行力才是事业成功的基础。



第四篇

保值篇：管理收入，积累财富本金

第一章

工资低就要多节约，控制不必要的支出

为何早出晚归却囊中羞涩

很多工薪族每天西装革履，在繁忙的都市中穿梭，在高楼大厦中忙碌，每天早出晚归，但是在年底盘点自己的账户的时候，里面的钱却少得可怜，有的甚至都没有钱回家过年。为什么我们这样早出晚归地勤劳工作，自己的囊中却是如此地羞涩呢？

薛静茹是一家大型外企的资深员工，平日工作十分繁忙，采购、发货、订机票、收发快递、维修、卫生、安全维护等琐碎事情一律由她负责，而她本人也很热心工作，每天都是早出晚归。她每个月的工资是7000元左右，年终有1万元奖金，公司另配有三险一金。虽然收入不低，而且薛静茹已经工作了三年了，现在她的存款账户上只有少得可怜的3万元，她既不买房也没有买车，那么，她的钱都到哪里去了呢？

原来薛静茹是一个非常爱美的姑娘，身上的服装饰品没有一样不是社会上最新流行的。她每个月除了房租1000元，基本生活费用1500元之外，剩下的钱几乎都花在化妆品、服装、娱乐等方面。而一个月7000多元的工资竟让她觉得不够花，以至于自己总是拼死拼活地干活。

薛静茹虽然每天早出晚归地忙着自己工作上的事，但是因为自己是一个爱美的姑娘，又喜欢跟随潮流，每个月辛苦赚来的钱都被她花费在打扮和娱乐上面，自己一点都没有理财的念头，这样，赚的都不够花的，干得再多，一个月的工资再高，她都不会有钱能够存下来。

事实上，薛静茹只是现在新兴庞大的“穷忙族”中的典型一员。她的这种情况，在很多的年轻工薪族中，特别是那些单身的工薪族中是普遍存在的现象。他们大多是人生目标不明确，财务状况比较差。即使他们每天辛辛苦苦地、拼死拼活地为了赚钱而工作，但是到头来自己却一分钱都没法存下来，而自己辛苦赚来的血汗钱莫名其妙地就全都不见了。

有不少人认为，像这样的穷忙一族大多是刚刚走出校门的青年人。由于阅历低、经验不足，他们暂时得不到高职位和高薪水，因此不得不在“穷”和“忙”中徘徊。然而，不少拥有高薪和社会地位的“白领阶层”甚至是“金领阶层”也认为自己是“穷忙族”的一员。据一项调查结果显示，75%的网友自认是“穷忙族”，其中不乏收入适中的工薪阶层，甚至月薪过万的白领。从中我们可以看到，即使我们的收入再高，如果我们不懂得管理自己的收入，那么我们仍然没法得到能够用于“钱生钱”的财富种子。

其实我们每个人都不想自己陷入“穷忙”的状态，但是我们总是在不知不觉之中就走进了这样一个陷阱：自己轻轻松松就能够找到一份能让自己衣食无忧的好差事，既然赚钱如此轻松，自己花一点点也是没有关系的。在买了一张新餐桌之后，却发现自己之前的餐盘和刀具不配套，于是换掉；接下来是长沙发，越看越觉得和优雅别致的餐桌不搭调，于是再换掉；然后没过多久，就又发现自己之前的旧地毯根本就配不上新沙发……就这样循环反复，辛苦赚来的钱就都花在这些东西上面了。

有人说，“穷忙一族”产生的原因其实是个人欲望的膨胀。人在没钱的时候买个二手手机就是他最大的心愿，在月薪1500元时就想买个电脑，等到工资3000元时就盘算着买台高

档 IBM。薪水增加的同时个人期望也在上升，于是不断地为达成心愿而忙碌、奔波。

这话一点都不假，很多工薪族对管理自己的收入一点概念都没有，随着自己收入的不断增高，自己的欲望也水涨船高，他们早已经深陷魔幻世界的梦魇而难以自拔。宙斯惩罚西绪弗斯的方式，就是让他不断把巨石推上山，而每当接近山顶，巨石就会滚回山脚。像他们这样不会管理自己的收入，恣意消费的习惯也让很多工薪族面对着同样残酷的恶性循环。每当债务快还清的时候，他们就会忍不住给自己一点奖励。这就让负债的“西绪弗斯”巨石越滚越大，最终把他们推入永不见天日的深谷。

我们要学着管理自己的收入，不要让自己总是处在“穷忙一族”的队伍中，白白耗尽自己的精力却留不下一点积蓄。

薪水与购物欲望，谁迁就谁

工薪族每个月的薪水是固定的，可是，大街上花花绿绿的诱惑可不少，每个人都有许许多多想要买的东西。那么，我们是根据自己工资来决定自己的购物欲望呢？还是根据自己的购物欲望来赚取工资呢？薪水和购物欲望，到底谁迁就谁呢？

2002年，美国的副总统切尼为了给自己的老婆买皮衣而在下班之后去餐厅里做招待来赚钱。因为兼职的关系，切尼在上班时候表现得极其疲倦，他好几次参加参议院会议时迟到，看上去满脸疲倦，就是在极端重要的国防会议上，他也是哈欠连天，没法完全保持清醒。

据媒体报道，切尼是在当年的4月份开始出去兼职的，这样连轴转的后果就让他当年的7月19日发生了一幕让白宫办公室的同仁们大跌眼镜的场景。当时切尼迷迷糊糊地走进白宫，身上还穿着一套侍者的制服。他把杯子里的咖啡浇到了吊兰花盆里，却就着喷花壶狂喝了几口水，让身边的人目瞪口呆。“赖斯莫名其妙地看着切尼，然后问他是不是有什么事，”健康和公共事业秘书汤米·汤普森回忆道，“切尼回答说‘是的’，然后问我们是到无烟区还是吸烟区，同时把一根蜡烛两头都点着了。”

大家都知道，美国白宫工作手册有明文规定：严禁工作人员在外兼职。但是，身为副总统的切尼为了买一件皮衣给自己的老婆，明知故犯，拼命做兼职赚钱，而让自己在自己的正职时间里犯迷糊。其实，在美国这样的事情并不少见。

2001年5月，美国的交通秘书诺曼·米尼塔被揭发在一间酒吧任职男招待，以便早日攒够一笔钱去买他看中的那部1964年版的改装福特野马。后来这位交通秘书因为兼职影响自己的精神而致使自己在正职工作中犯了错误，不得不主动辞职。

诺曼·米尼塔为了满足自己购买1964年版改装的福特野马，自己不惜违反工作“不得兼职”的规定去一间酒吧当男招待，最后还害自己丢掉了工作。本来做兼职赚钱是一件很不错的东西，但是如果仅仅是为了满足自己的购物欲望去做兼职，就不知道值不值得了。要知道购物欲望，人皆有之，看见漂亮又好用的东西，大家都想拥有，这是一个无底深渊，我们满足了一个购物欲望就会有第二个购物欲望出现，然后有第三个，这样毫无止境地变更下去，我们的精力也会被我们自己消耗光光，而自己一个子儿都没法留下来，因为我们赚来的钱都拿去买东西了。

而这样的事情并不是我们所乐见的，那么我们是不是应该赚多少钱就花多少钱呢？看着世间的种种而忍心禁欲呢？这恐怕也没几个人能够做得到。其实，我们也不是建议大家像守财奴那样去生活，把赚到的每一分钱都省下来。这样的生活，确实毫无乐趣可言。

那么我们那有限的工资应该如何来满足我们那无限的购物欲望呢？这可是一个大问题。处理好了，就能妥当安排生活；处理不好，则不是自己生活不舒服就是薪水见底。无论哪种情况，都不是我们所提倡的。也就是说，薪水和购物欲望，它们谁都不能迁就谁，最好的理想状态就是找到它们之间的平衡点。而学习理财，就是让我们找到那个平衡点，既能有效保证薪水不见底，又能满足合理的购物欲望。

可以说，如果我们想要变成有钱人，我们就必须有一个目标明确的计划，而最关键的第一步就是安排好我们的开销，只有这样，我们才有钱可以投资。在人们的日常生活中，很多地方都离不开钱，衣、食、住、行需要用钱，买房、买车需要用钱，社会交际需要用钱，婚丧嫁娶更需要钱……在每个人的一生之中，所有的活动都离不开金钱。也正是因为如此我们才应当有节制地花钱，找到薪水和购物欲望之间的平衡点。

我们也知道，一个人一旦养成了花钱无度、不懂节制的习惯，那么只会让自己陷入到绝境之中，就会断送了自己的后路。古今中外，但凡成功人士，他们都是节俭高手，他们能够将自己的每一分钱都用到刀刃上；相反，那些不懂节制的人，或许他们暂时可以拥有巨额财富，但是由于他们不懂节制，最终即便是金山银山也会断送于他们之手。所以，为了我们的美好生活，我们就要学会管理工资收入，勤俭节约。

想要致富，就要先学会怎样花钱

对于我们大多数的工薪族来说，钱的含义就等同于工作，有工作就有机会得到钱，没有工作就等于没钱。但是我们也知道，一个人的精力是非常有限的，我们不可能让自己无止境地工作下去，一天 24 小时，总得休息六七个小时；而且，从事的工作不同，所得到的金钱也就不一样。当然，谁都喜欢从事高回报的工作，但在现实生活中，并不是谁想干什么工作就能够干什么工作的。在这种种条件的限制下，我们能够赚到的钱非常有限，而要想利用这有限的工资来致富，那就需要我们先学会怎样花钱了。

何心蕾研究生毕业之后就是一家合资企业上班，工资也不错，但是她真的很爱花钱，花钱也没有计划，她每个月的工资都花光，是一个实实在在的月光族，喜欢淘宝，喜欢名牌，喜欢毫无计划地花钱，所有的钱基本都花在衣服和电子产品上面，从淘宝上买衣服，一买就是一堆，很多衣服才穿过一次便扔到箱底，有的甚至完全没有穿过。有时她的男朋友也会劝她，不需要的东西就不用买了，可是何心蕾反驳说：“我自己挣钱自己花，你没资格教训我。”话虽然是这样说，但是何心蕾却经常在网上买书，每次都是十几本，几百元钱，把书寄到她男朋友的单位，货到付款，都由她男朋友埋单。就这样，即使何心蕾已经工作了三年了，她还是没一分积蓄。

她的男朋友因为家里的生意在 2011 年的时候破产了，就一直想靠自己工作致富起来，给家里的父母减减压。但是他一年的收入也只有十几万，平时节约一点，年底也可以存个十万的。为了挣钱，他经常加班；为了省钱，他有时都舍不得打出租车；但是交了何心蕾这样的女朋友，让他致富的目标一直难以实现，有时他很苦恼。

从他们身上我们可以看出，即使我们赚再多的钱，如果总是像何心蕾那样无所顾忌地乱花钱，那么我们赚多少钱都是不够花的。

如果我们在花钱的时候非常爽快，就很容易会搭上“月光族”这辆快速车，到了月中，就得逼迫自己当“石头”，哪里也不能去，哪里也动不了，真的逼急了，就开始刷卡，要 not 就开始跟家人要钱。这样，一旦自己没有了工作，我们就只能等着喝西北风了。所以，为了自己的生活不要像过山车一样忽高忽低地变换，为了让自己早日走进富人的队伍，我们有必要学会如何花钱。那么，我们应该如何花钱才能够有助于我们的致富目标呢？

首先，我们需要养成一种“负责任”的消费习惯。像何心蕾那样买了衣服又不穿的行为，是一种非常浪费金钱又很不负责任的消费行为。而当我们需要买东西的时候，如果看到自己中意的东西售价“仅仅”为 10 元时，我们也要问问自己，为了赚到这 10 元，自己是不是愿意到超市去拖地板，或者去捡一毛钱一个的空瓶子。如果答案是否定的，那么我们就不要去买那个东西。

其次，我们需要懂得量入为出，如果我们一个月收入才 2000 多元人民币，却花了 1/4 的薪水买了一支口红；如果我们的薪水只有 2000 多元，但是，却花了 5000 多元买了一台相机。这样的消费必然会导致薪水不够花，而且还会让自己背上债务。

其实，如果我们懂得财富来得不容易，也许我们就会懂得珍惜财富，就不会毫无目的地

花钱了。然而，生活中的很多工薪族，虽然没有腰缠万贯，更没有富得流油，但是花钱却毫无节制。殊不知，一点一滴的浪费都会演变成一种奢侈、浪费的习惯，纵使有再多的金钱，也抵挡不住无节制地花费。为了让自己的日子更好过一些，为了打造出财富人生，我们都需要学习节制消费、节约日常开支的做法，这样才能让自己的财富之路越走越宽。

没有急事少带现金不带卡

每个工薪族的工资都是有限的，而市场上琳琅满目的商品，总是让人控制不住地想要一一买回去。但是，如果放任自己的购物欲望，自己就没法积累到财富的种子，就会把自己的工资花个精光，这对于理财来说一点好处都没有。

这个道理其实大多数的工薪族都很理解，但是对于购物的欲望，很多人是难以控制的。就像2006年《购物狂》这部影片中的人物一样，对于购物自己一点控制力都没有：

国际学校幼儿园教师带着不同国籍的学生到购物商场进行活动教学，但是到达商场之后，她看到了自己喜欢的东西，购物欲顿时失控，扔下一班稚龄学生便忘我地购物去了，结果学生四处分散，有些还丢了，为此，她还惹上了官司。

但是，这件事情并没有给她带来多大的教训，她虽然被官司缠身却仍然不忘购物，为出庭应诉而买新衣服，连法官都觉得她的购物成瘾的状态需要去看看精神科医生。但是就连精神科医生小凤都是一个天生购物狂，更属于“殿堂级”，买回来的东西多得要用货仓来储存，这样的人怎么会觉得幼儿教师的购物瘾是一种心理疾病呢？

从《购物狂》这部影片的情节中，我们可以看到，有些人对于购物就是没有抵抗力，他们只要身上有钱，甚至借钱都要买到自己想要的东西。而很多专家都觉得这种无法控制自己的购买欲望的举动是一种病态的表现。有专家如是说：“当人无法控制自己的消费欲望，而是进入一种购物上瘾、强迫自己消费的状态时，这就不仅仅是一种过度消费了，而是一种病态购物症，在国外被广泛定义为‘强迫性购物行为’。从心理学上来说，属于强迫症的一种，需要接受一定的指引和治疗。这种病态购物症和过度消费的行为是需要根据专业的精神鉴定分类来对症下药。”从这位专家的话中我们不难理解到：购物狂和过度消费是有区别的，购物狂买的不仅仅是商品而是一种情绪。

在这个压力过大的社会中，很多人都会觉得购物是排解压力的一种形式，这种现象在很多女性白领中最为明显。但是如果恋上了这种感觉，那就不仅仅是过度消费、浪费金钱的理财范畴的问题了，而是有关心理的问题了，这就需要我们及早控制自己，不让自己走上这样一条病态的消费道路，也免去自己浪费金钱的行为，为自己节省好不容易赚来的钱。那么，应该如何控制住自己呢？先看看王一婷是怎么做的吧。

王一婷大学毕业之后就回成都发展，进入了一家国企上班。虽然工资不是很高，但是因为工作很清闲，她也就养成了经常逛街的习惯。每次逛街，她都会大包小包地往家里拎东西，以至于她的那点少得可怜的工资总是在不知不觉之中消耗殆尽。

刚开始工作的时候，对于她的这种做法，家里也没有说什么，但是随着年龄的不断增大，家里开始担忧她的未来生活，要求她学习理财，为以后的生活多做打算，至少也得把自己的嫁妆准备出来。王一婷想想也是道理，但是她总是控制不住自己，经常出去逛街的时候跟自己说只是看看，但是回家的时候又是一堆东西。对于她这种没有自制力的人，她妈妈给她出了一个主意：以后不要在身上放太多的现金，一百块钱就够了，所有的银行卡都放在家里，不要放在钱包中。王一婷就按她妈妈的说法去做，没想到效果还真不错。

有一次她和同事去逛街，一路从王府井到西武到仁和春天，最后在新中心买了一对发圈。那一次她觉得自己非常成功，一整天下来都没有乱买东西。她说：“不过回想起来，我还差点就损失惨重了，中途在西武试了一对耳环，很可爱，当下就很喜欢，于是问了一下价格和打折的情况，然后找了个借口走开了，走了十来步我就发了一句感叹：‘还好今天没有带卡出门！’”原来那天她就按照妈妈的说法去做，只带了100元在身上，什么卡都没有带，

而买了发圈之后身上的钱就不够买耳环了。如果她带了信用卡，凭着她对那对耳环的喜爱程度，她肯定控制不住刷卡购买的。

从王一婷的经历中，我们可以看到，身上带少许现金，不带任何银行卡，这也是一种控制自己购物欲望的方式，也是一种帮我们节省工资的方法。因为自己身上带的现金不多，又没有银行卡在身上，即使自己非常想要某些东西，也只能因为自己的钱不够而作罢。虽然这样会自己的生活带来不便，但是也不失为一种省钱的好方法。

如果我们对自我的购物欲望无法控制，觉得自己自制力不是很好的话，就可以利用这种方法，没有急事的时候，绝不在身上多放现金，把所有的银行卡都放在家里，这样就可以帮助我们控制住一些不必要的支出，为我们的理财出一点力量。

尽量少花赚来的钱

文艺复兴的先驱者、思想家、人文学者伊拉斯谟留下了一句这样的名言：“节约就是可观的收入。”这句名言的意思就是减少无意识中使用的生活支出，节约的部分等于收入。对我们工薪族来说，少花赚来的钱也就等于是另一种形式上的创收。

对于这样的说法，可能有些工薪族一时没办法领悟过来。我们可以打个比方来解释一下这个说法，这样也许大家就能够接受这样的说法了。为了便于理解，我们假设一下目前我们赚来的钱和我们花出去的钱的关系是：赚来的钱：花出去的钱=1。如果我们想要富有，就要使赚来的钱减去花出去的钱的得数尽可能地多，这样我们才能够越来越富有。那么如何让赚来的钱：花出去的钱>1呢？方法只有三个：

第一，赚更多的钱；

第二，少花点钱；

第三，既赚更多的钱又少花点钱。

这些方法看起来都非常简单，但是做起来难易程度就不一样了。明眼人一看，都非常清楚第三种方法“既赚更多的钱又少花点钱”是最能提高得数的数值的，即便是收入已经很高的人，最理想的方法也是这个方法。话虽如此，在现实生活中，增加收入的同时减少支出是很难兼顾的，这只能存在于理想世界中。

那么，如果必须从赚更多的钱和少花点钱中选择一个的话，我们会选哪一个呢？或者说哪一个让我们能够更容易实现呢？虽然说这与个人的性格和生活环境有关，但是相信更多的工薪族会选择第二个方法花更少的钱，以此来让上面的算式的得数值增大。为什么这样说呢？对于大多数的工薪族来说，每个月的工资都差不多是固定的，而那些差不多固定的工资几乎需要他们天天加班才能够得到，如果再让他们从中压榨出多余的时间来做一些别的工作，这是非常不现实，也不能够长久坚持下去。而少花一点钱，对于赚更多的钱的难度相对要低一些，无非就是不要买那么多的衣服，少参加一些娱乐节目，少在餐馆吃饭，多坐公交少打出租车，过一些最基本的生活而已。

有理财师做过一个关于个人理财意识的调查，其中有一道题是这样的：“如果需要每个月多存下2000元的，你是干副业、打散工提高收入，还是打算缩减支出，你觉得哪个切实可行呢？”针对这个问题，有大约85%~90%的人都选择了减少支出这种方式。从中我们也证实了这一个观点：如果想要致富，我们就要少花自己赚来的钱。那么，在日常生活的过程中，应当如何做到少花自己赚来的钱呢？下面有几个可以让我们少花钱的小秘诀，大家可以参考一下：

(1) 在出门购物或者网上消费之前，自己先根据自己生活的需要列出一个购物清单，这样就可以有效地避免我们冲动购物，进行一些不必要的消费进而多花了我们赚来的钱。

(2) 尽可能地不要购买那些昂贵的速食方便物品。如果觉得顿顿饭太浪费时间，可以在周末的时候自己制作主食，之后将做好的食物存放到冰箱之中，这样就可以节省下那些买面包与速冻类食物的开支。

(3) 在买东西的时候，不要被商品表面的价格所迷惑，而应当看清楚食物的真正价格与

单位重量的价格。也不要贪图便宜买一堆质量不好的东西。

(4) 当去商场或者超市消费时，一定要先看看放在货架最上方与最下方的商品，因为大多数便宜且实惠的商品都会被放在这些不起眼的地方。

(5) 路过自家附近的食品商店时，注意留意食品商店的广告，一旦有新的便宜货而且是自己正需要的就马上出手。

(6) 当选购食品时，一定要先留意自己需要的食品，多发现商店特别推出的特价食品。

(7) 多留意各个商场、超市推出的优惠信息，那些标出优惠价格的物品将是自己最好的选择。

(8) 跟要好的朋友一起用餐的时候，可以用熟客的身份为大家点便宜又好吃的饭菜，否则，即使是花了大价钱，也不一定令对方感到满意。到饭店吃饭之后，可以直接向老板要打折卡。

当然，在生活中还有很多可以让我们少花钱的方法，只要自己多留意，总会有一些意想不到的发现。当代人的生活观是“努力工作，轻松消费，崇尚理财”，对于当代人来说，之所以要努力工作、崇尚理财，最终的目的便是可以轻松消费，让自己的人生之路变得多姿多彩。但正所谓：“聚沙成塔，集腋成裘。”财富的积累无一不是从一分一厘中积攒起来的。因此，如果想让自己拥有更多的财富，就必须从日常开支入手，让自己更加有节制地花钱。

比起吝啬的节约术，削减固定支出才是捷径

我们都明白，工资低就要多节约，控制一些不必要的支出，尽量少花自己赚来的钱。要知道，天下成大事者，必须能够做于细，因为细节往往可以决定着事情的成败，它不仅仅是成功人士的法宝，更是世界万物不断发展的基础。因此，对于工薪族来说，必须要从身边的一点一滴做起，养成良好的节俭风格与习惯，只有这样财富才能涓涓不断地汇成河。

从表面看来，节俭非常简单，就是把一些不必要的支出给裁剪掉。其实，比起这些吝啬的节约术，削减固定支出才是最便捷的方式。说到少花钱，很多人都盯着那些流动的支出，没有人会想到从固定支出入手，只有那些关注细节的人才能够发现。正因为它是“固定”的支出，所以往往被大家所忽略，其实，如果我们从自己的固定支出手，反而会比那些吝啬的节约术取得的效果更好。

一般来说，我们在生活中支出的内容有两类：第一类是每个月都必须支出的费用即“固定支出”；第二类是根据各月生活情况的变化而支付的资金，为“流动支出”。说到少花钱的时候，大家只会从流动支出的部分入手，几乎所有人都不注意固定支出。一定金额的钱每个月都消失了，可是似乎没人想到削减这部分支出。一旦减少了每个月固定支出部分的金额，在未来也可以固定地减少这部分金额。可以说，只要不削减固定支出，它将永远从我们这里榨取金钱。而流动支出是想尽办法才能勉强降低的支出。杂志上经常刊登的节约术、省钱术，其实都是削减饮食费和电暖费等每月金额都会变动的流动支出。这会受个人能力等因素的影响，未必能获得稳定的效果。所以说，如果想要让自己少花钱的话，比起吝啬的节约术，削减固定支出才是捷径。

王立伟在一家贸易公司上班，为了出行方便，他早早就买了辆车，所以他每个月都要为这辆车花出不少钱：公司每个月的固定停车租金是380元，自己住的小区地下停车场每个月的租金是270元，加上临时停车费每个月大概150元，就为了停车，他一个月总共就需要花去800元。开着车跑上跑下的，每个月给车加油就需要1200元，自己住小区的物业管理费每个月是280元，生活中需要的水电天然气，每个月是400元左右，为了随时关注外界的信息，他给自己办理了一个网络，每个月的网费是100元，移动通讯费每个月是300元左右，加上房租2600元，由于买了一套期房，每个月还要还2900元的房贷。这8580元的费用是王立伟每个月必须要支付的费用，而且这些还不包括他的饮食、服装、娱乐方面的费用。

看看王立伟每个月的固定支出，停车费、加油费、物业管理费、水电天然气费、网费、

通讯费、房租、房贷，林林总总，一个月就需要支付 8580 元的费用。这个数字对于广大的工薪族来说是一笔不小的支出了。王立伟在那些月入三四千的工薪族中是属于有钱人了。但是从节省开支方面来说，王立伟每个月的这些固定支出，真的就是必需的吗？有没有可以削减的项目，以便给他节省下更多的钱？

先从王立伟的车入手，王立伟买车是为了出行方便，并不是生活的必需品。现在社会上的公共交通非常便捷，公交车、地铁、出租车，如果实在觉得挤公交、挤地铁很难受，他也可以选择坐出租车出行啊，这样即使他上下班来回一趟 40 元，一个月也花不了 1200 元。看看他因为车所需要支付的费用：公司停车费、小区停车费、临时停车费，还有加油费，加起来就是 2000 元。所以，如果他把手车卖了，选择坐出租车上下班，那么他一个月就可以省下 800 元；而如果他愿意坐地铁上下班的话，那么他一个月就可以节省下 1800 元了。

再来看看王立伟住的地方，他一个月的房租就是 2600 元，每月物业管理费也要 280 元，总体算来，在住的方面，王立伟一个月总共需要支付 2880 元。如果他换一个地方租房，找一个没有物业管理费的，再找一个八九百一个月的房子也就可以过了，很多工薪族租的房子一个月只有两三百元，他们一样也过得生龙活虎。这样一来，他在住的方面一个月就可以节省 2000 元左右。加上车那方面节省下来的钱，他一个月的 2900 元的房贷钱就已经有着落了。

从上述分析我们看到，由于削减了两项固定支出，轻轻松松就可以每月省下 3000 元，而如果从那些流动资金里节约，恐怕就不是这么简单了。由此我们知道，想要节约金钱的时候，不妨先看看自己每个月的固定支出，如果可以削减就毫不犹豫地大刀阔斧地动个手术，让自己轻轻松松节省出大把的金钱。

用长远的眼光看待每一项支出

事无巨细，把事情尽可能做到具体、做到细处，这是好事。然而，在理财时就不能总是在小环节中转悠，只盯着眼前的小节省小成效，也不能把理财的最终目标放在“顾好眼前、过好现在”上面。

理财的重点就是要把眼光放长远，多把未来的一些元素考虑进去，不仅要理现在的财，更要“预理”未来的财。如果现在没有打算把未来的财理进去，那么，到了未来我们也将没大财可理、得不到大的收益。名下的资产也永远都只是“顾得住眼前”而已。这是从大的一方面来说，往小了说，我们也需要用长远的眼光看待自己的每一项支出。

高静楠和何木川同在一家设计公司工作，美国的《室内设计》这本月刊杂志被他们捧为经典。虽然价钱高得离谱，仅一本就需要 220 元，但是他们还是会经受不住诱惑，会乖乖地掏钱去购买。有一天，来了一个推广杂志的业务员，预定杂志的话有优惠，刚好也有那一本杂志，本来一年需要 2600，一次性付款的话，可以便宜 200 元！一听到这个消息，高静楠就毫不犹豫地掏钱预定了一年的杂志。

何木川虽然也知道一次性买全年的会打折，一年的支出为 2400 元。但是，何木川认为这并不是固定支出，考虑只在想看的时候再买，所以虽然有那 200 元的优惠，何木川也没有觉得便宜多少，所以没有参加那次的预定活动。高静楠为此很是不解，认为何木川很不会过日子，一点都不懂得节约生活成本。

我们来看看高静楠和何木川这两个人的做法，何木川果真像高静楠所说的那样不懂节约生活成本吗？预定一年的杂志，一次性付款，一下子就可以省下 200 元，这是明明白白摆在我们面前的事情。对于那些每期都要买这本杂志的人来说，一次性支付当然是最聪明的选择。但是何木川他本人并不是每期都要买的，而是考虑只在想看的时候再买。那么，何木川买杂志的支出为“220 乘以必要的次数”。即使何木川一年买 6 本，支出也就是 $220 \text{ 元} \times 6 = 1320 \text{ 元}$ 。两者相去甚远。从中我们可以看到，提前一次性预定杂志乍一看可能是又方便又赚。可是，因为连不需要的时候也要支付金钱，对我们来说则是一种浪费。所以，对于这一次的支出来说，何木川的决定是非常正确的。

从中我们也可以看出，对于每一次的支出，我们都要用长远的眼光去看待，不要只看眼前，而要考虑一下一年之后，甚至十年之后这笔支出对我们生活的影响。例如现在很多工薪族都手拿两部手机，而且大部分都是 3G 手机，而现在 3G 手机套餐最低也是 46 元，这样一部手机一个月最基本的费用就要支出 46 元，一年就是 552 元，十年就是 5520 元，两部手机十年就是 11040 元；虽然现在我们觉得 46 元不是多少钱，但是我们往长远一点看，那也不是一笔小数目啊！所以，我们在看待一项支出的时候，不要只是以月为单位，而是应该在更长的时间范围来评判这项支出。

我们也知道，在我们进行财富积累的过程中，必须坚持这样一项原则：需要花出去的钱一定不要吝啬，而不需要花的钱一分也不要浪费，这样才可能把我们赚到的钱在我们“钱生钱”的过程中发挥出最大的效用。而要做到确保自己不浪费一分钱的话，我们就要尽可能地用长远的眼光看待自己的每一项支出，即使是 10 元钱的支出也不放过。只消费生活必需的“消费”，减少“浪费”，并用这些钱进行投资，坚持下去，我们就会和以前的自己完全不一样。虽然没必要和别人进行比较，但和别人比较的话，差距会很明显。越是坚持下去，越能收获巨大的果实。

第二章

薪水族开源更要节流，合理开支靠预算

把预算放在理财的第一步

“预算”这个词给人感觉不是很好，因为它很不幸地总被大家看做是既乏味又耗时，还要处处限制人的一种东西。无可否认，有很多人不喜欢做预算，尤其是年轻的工薪族们；而且预算似乎确实意味着在消费时不得不做的许多重大妥协。然而，尽管一些小小的妥协是无可避免的，预算事实上非但一点也不乏味，还具有根本性的意义。一个精明的预算是迈向理财成功之路的关键性的第一步，没有它，就无法洞悉钱的来源和去路，所以，我们应该把预算放在理财的第一步。

王静燕是一个单身白领，在一家公司里当会计，因为职业的习惯，她对自己生活中的资金也都是提前做好预算的。就拿她的2011年的年终奖1万元来说。她拿到这笔钱的时候，并没有像其他同事那样兴高采烈地去商场里买自己心仪已久的衣服、箱包或者笔记本、手机，她拿到这笔钱之后，先细细地做起了预算。正好有个春节长假来临，她就打算把自己的年终奖花掉，而且要花得有意义有价值。

王静燕一直想去云南旅游，她正好可以利用春节长假，拿着这1万元的年终奖去云南旅游一次。因为她有一个好朋友在丽江工作，所以她就定在丽江，这样她可以在好朋友那里借住，以节省住宿的费用。而且因为提前准备，还可以买到比较便宜的机票，所以，她在车费加上食宿费上安排了3000元，这样她还有7000元。

因为想要让自己这1万元的年终奖花得有意义，所以她就想在云南找一个失学的儿童帮助他重返校园。为了让孩子各方面的资料都能够备齐，她决定拿出2000元资助他上学，然后在新的一年里，每个学期都资助他的学费，这样，她还剩下5000元。

那么这5000元应该怎么安排呢？王静燕在心里还打起了小算盘，云南有那么多有特色的东西，如衣服、饰品，如果她能带些回来，卖给身边的同事和朋友，那么不仅可以旅游，说不定还能小赚一笔。所以，她就决定用5000元买具有云南民族特色的衣服和饰品，回来之后可以加至少20%的价钱卖出去，这样她至少可以赚1000元。

于是，按照预算，王静燕的云南之行过得非常高兴，而她从云南带回来的衣服和饰品很受同事与朋友们的欢迎，有的甚至以高出原价一倍的价格卖出去了，所以她又有了一笔不小的收益。

因为王静燕做了年终奖的预算，所以她的年终奖花得都非常有价值，并没有跟大多数的工薪族一样随随便便就拿去犒赏自己了。她用这笔钱圆了自己云南行的梦想，也让自己实现了帮助一位失学儿童返校的美好愿望，更让自己小发了一笔财。可以说她的云南之行，连3000元都花不到，多经济实惠啊！如果我们在平时的日常生活中，也都先做好预算的话，我们也就能够控制好自己的支出消费，让自己的消费更加合理。那么，我们应该如何做好预算呢？

想要做好预算，我们可以先计算公共支出、固定支出、季节性支出，再计算平均变动支出，并以此预测每月或每年的必要支出。通常，一个人的支出水平在短期内不会有大幅度的

变化，所以预测支出的计算每年只做一两次就可以了。新的一年开始的时候，要对自己的生活进行预算，有些什么大的目标要进行，如购房、购买大件家具、电器，送孩子上大学、旅行等等，这些都需要花费比较大数目的钱。另外，还要考虑储蓄、投资等。

一般来说，工薪族的公共支出部分是已经固定的，每月在发工资之前，这些支出由公司按政府规定的比率代扣，所以很容易预测每个月支出了多少。可以说，我们工薪族可以不用费心这部分的预算。固定支出指的是每月（或定期）必须在指定的日子交纳的费用，这个费用基本没有什么变化，所以也很容易预测每月的支出是多少。而在日常生活中，变动比较大的支出是我们的日常饮食、偶尔外出吃饭的费用、服装费、交通费、娱乐费用等。这些主要用于生活费的支出，和公共支出或固定支出不同，根据每月的开销情况，变化的幅度会大一些。因此，根据个人的消费倾向或生活环境可以很容易预测每月所需的支出是多少。换句话说，这项支出可以根据个人的意志稍做调整。

可以说，有了这个预算，也就可以控制我们的冲动性的即兴购物，不让自己陷入不自觉的消费扩张，甚至可以避免进一步动用循环利息。有了预算，不但可以因此而得到满足感，更可以证明自己能持之以恒地储蓄而获得成就感，逐渐摆脱“月光族”的命运，为未来的人生计划多做些储备。

“花在哪儿”比“花了多少”更重要

有些工薪族虽然也是每个月都在做自己个人的财务预算，但是他们只是囫囵吞枣，仅仅计划自己接下来的一个月能够花多少钱，并没有细化到自己哪方面可以花多少钱，这样的预算常常会让它们超支。其实，不管是在预算的过程中还是在实施的过程中，“花在哪儿”远远要比“花了多少”重要得多。

预算一般包括固定开支和非固定开支两部分。固定开支即日常生活中必需的、数目基本不变、无法省略的费用，主要包括每月还贷、饮食、水电、煤气、电话（手机）、上网费、有线电视等费用；非固定开支是弹性比较大、可多可少的支出项目，如服装、生活日用品、报刊、理发美容、医疗药品、娱乐休闲及人情消费等。而如果我们在做预算的时候就分门别类地来计划，那么就可以引导我们在生活中的各个方面的比重，就能够搞清楚钱应该花在哪些方面。

参加工作之后，洋洋每月的生活费比上学时期翻了一番，而且这些钱都是自己赚来的，可是一到月尾她总要打电话向家里要钱。她爸爸问她把钱花在哪儿了，她总是说不出个所以然来，反正钱就是这样不知不觉地全没了，要让她具体说出那些钱都花在什么地方，确实是非常困难的事情。平时逛逛商场，看到那些时髦的衣服、酷酷的电子产品，不买又觉得可惜，钱就不知不觉花出去了。每当被爸爸追问的时候，她也觉得非常苦恼，也尝试努力去改掉这些坏习惯，但是效果一直不大。

其实如果洋洋能够在每个月拿到工资之后，就分门别类地做一个花钱的计划，先做好自己的节流预算，这样在她花钱的时候，就能够把自己花的每一笔钱归到自己预算中的各种类型中。这样，即使超支向家里要钱的时候，被爸爸问起“钱都花在哪儿”的问题的时候，她也能够做到心知肚明。

其实，很多时候我们在掏钱时，如果先问问自己这些钱是花在什么地方的，甚至让自己区别一下这钱是消费，还是浪费，或者是投资。这样做对我们的节流是非常有好处的，当我们这样问自己的时候，当我们归类为浪费的时候，我们会思考这笔钱是不是应该花，能不能不花？也许，在刚开始时我们不能立即作出判断。但是如果我们在做预算的时候，就分门别类地进行了计划，那么经过一段时间的“耳濡目染”之后，我们就能够条件反射一样地立即知道自己支付的款项属于哪一类。这是一个重要的习惯，它可以让大脑和身体都牢记金钱的作用和使用方法。

要想让自己随时都很清楚自己在什么项目上消费，最好是将自己的花销都变成可视化的效果，这就需要动用到我们前面介绍的记账了。在把握金钱的流向和收支方面，记账非常有

效果。而且，我们要非常重视支出这一栏，尽量把这一栏按照预算的分类来细化，然后把各个项目归入“消费”、“浪费”和“投资”这三个范畴中。每掏出一笔钱我们就按部就班地记录下来，这样，我们自己的钱到底都花在什么地方，自己也就能够一目了然，清清楚楚了。

当然，我们并不需要为了记账而去花高价去市场中购买那些设计精美的记账本，我们可以自己做个记账本子，可以在电脑中直接用 Excel 来做，或者是用自己的手机一笔一笔地记录下来。其实现在市场上有很多记账软件是可以在手机中使用的，而且可以自己编辑其中的类别，这样我们自己想分为几个类项就分为几个类项，而用手机记账既可以省去购买记账本的资金，也方便使用。

比起小气地节约 1 元的支出，不如更注意金钱的流向及运用模式。应重视的不是支出的金额，而是各类支出在支出总计中的比例。如果想让自己的生活变得更美好，唯一的方法就是要持续，每个月都有意识地努力去改变。

购物计划清单帮你了解生活细节

虽然工薪族的工资不高，但是仍然抵挡不住有些人疯狂购物的欲望，几天不外出购物就觉得难受，看见自己喜欢的东西就想据为己有，每次总能找出不同的理由来购物。如果我们放纵这种疯狂的购物欲望的话，我们那点薄弱的工资是不可能禁受得住我们的折腾的。为了节省我们的工资，我们要学会合理开支，学会在购物之前做好计划。

很多工薪族都有这样的购物经验：想要买的东西没买到，却买到了一大堆可有可无计划之外的小玩意。这是大多数人的通病，看到东西不贵就想下手，但买回来之后就会闲置起来。这些东西一点都不会帮助到自己的生活，也不会为提升生活的质量贡献什么力量。有些东西买回来之后还没有使用，但下一次自己逛街时看到便宜货又买回来，这种浪费的做法真的没有必要。想要省钱，就要在逛街之前先列好自己的购物清单，然后让自己严格按照购物清单来购物。

袁丽丽在一家时尚杂志社工作，因为工作环境的耳濡目染，她喜欢漫无目的地逛街，把一些具有时尚元素的东西带回家去，工作了一年了，存款没有多少，家里稀奇古怪的东西不少。问题是，这些东西都属于过时物品，袁丽丽本人也并不喜欢它们，而这些东西放在家里也非常浪费空间，扔了又觉得可惜，卖又卖不出去，因为都是过时的产品，她自己也不好意思送出去。而且随着自己成家，经济压力也慢慢地变大。为了解决自己的这个问题，袁丽丽特地请教了自己的妈妈。她妈妈告诉她每次出去逛街的时候，都给自己列一张购物清单，清单上没有的东西坚决不买。

一开始，袁丽丽总是控制不住自己的购物欲望，总是会买一些清单上没有的东西，后来她总结了一个方法，就是不要长时间待在商场里，拿着清单直接奔向那些需要的东西所在地，然后快速结账离开，自己就可以因为看不到其他的东西而没了购买的欲望。

为了能够节省更多的时间，让自己远离那些时尚品的诱惑，她就把自己经常光顾的那几家商场的内景制作成了地图，并且在上面标注了各个商品的名称和位置。当自己需要购买的东西的时候，就拿着自己的购物清单和这份地图出发，这样让她能够直奔自己想要买的东西，节省了在商场逗留的时间，也远离了那些时尚品的诱惑，成功控制了自己胡乱买东西的习惯。

袁丽丽就是依靠着购物计划清单来帮助自己节省工资，避免自己做出一些浪费的购物行为的。我们也知道，省钱的最好方法就是做到有的放矢，将钱花在最需要的东西上。在购物之前，列出自己所需要的物品清单，每月进行一次必需品大采购，以满足生活需求，这是一套行之有效且节省人力、财力的好方法。

这些购物清单不要一采购完毕就扔了，我们可以把它们保存好，最好能够固定用一个收纳箱分门别类收纳。收集这些购物清单的同时，可以按照消费的性质分类，比如生活必需品分为衣、食、住、行、投资、娱乐等几大类，每个项目按日期顺序排列好，以方便日后统计。

坚持每月都抽出时间来查看一下自己的购物清单，这样，我们就可以清楚地了解到自己的生活是怎么样的了，而且也能够从中了解自己的花费支出的方向，了解到自己的钱都花在什么地方了。再根据自己具体的收入和支出项目，计划好下个月的资金分配。可以说，列出自己的购物计划清单比记账还要能够帮助我们控制自己的消费，能给自己节省出更多的投资资金，让自己早日成为大富翁。

根据财务目标和财务现状设定财务预算

作为工薪族，我们都知道每个企业在运作之前都会有成本核算，其实我们自己的理财也是一样，也需要提前做好预算。只有运筹帷幄，是亏是盈心中才能有底。算了用与用了算的结果会完全不一样，用了再来算的结果往往是超支，破坏平衡，算了再用的结果就有可能使资金得到合理安排，收支平衡，统筹兼顾。所以我们一定要养成提前做好预算的习惯。

王景阳刚参加工作没多久，但是他在大学期间就已经交了一个女朋友，他们原本打算一毕业就举办婚礼的，可是由于女方家长的要求，必须要有房子能够安家了才能够结婚。所以，王景阳并不像那些刚参加工作的年轻人那样大手大脚地花钱，他为了买房，从一开始工作就走上了理财之路。

王景阳每个月的工资是4500元，为了更好地分配收入提高资金运用效率，王景阳每个月都要提前做好预算。他在领到工资后将其分成几个部分，首先是强制储蓄的3000元雷打不动，其余的根据不同需要分成大小不等的几笔款项。早午晚餐支出700元单列，50元作为送女朋友礼物的资金预存，上下班交通支出120元，电话网络费用400元，230元作为机动费用，可用于带女朋友游玩的费用，也可以作为剩余款项转入下个月。

因为有了这个预算，同时王景阳也是个自控能力非常好的人，工作一年之后，他就能够以首付4万买了一套房子，之后就开始努力攒结婚的费用了。

从上面的例子我们可以看到，要买房结婚的这个目标，促使了王景阳在每个月领到工资的时候都要做好自己的财务预算，而这份财务预算也让他如愿在工作一年之后就买到了自己的房子，为自己的婚礼提供了一个前提条件，让自己向美好的生活迈出了非常重要的一步。这让我们更加清楚地体会到提前做好财务预算对我们来说是多么重要。那么，我们该如何来制定自己的财务预算呢？我们可以根据自己的财务目标和财务现状来制定自己的预算。

王景阳为了能够尽快买房子，为了这个目标，他每个月强制自己储蓄3000元。我们每个人都有一些生活愿景，都有自己想要实现的生活目标。我们可以看看要实现的生活目标需要多少钱，这些钱的数目就是我们的财务目标。有了这个财务目标我们就可以再根据自己的财务现状来安排自己每个月的工资了。

而要了解自己的财务现状，就要算清自己的可支配的稳定收入。作为工薪族，大部分的人都是按月拿薪水的，这样我们就很清楚自己的财务现状如何。如果自己的月工资拿得多，我们就可以考虑多存一点钱进银行或者是多拿出一些钱去进行投资，让自己可以更早一点实现自己的生活目标。而如果我们不是按月拿薪水的话，我们可以考虑将自己全年预计收入除以12，再根据这个数额来做财务预算。

不过，生活中总会有一些意想不到的事情发生，万一生一场病就有可能把我们所有的预算都打乱，所以在我们的预算中还必须设置一个紧急备用基金，以备不时之需。另外，还要有专款预算，如孩子的教育费预算、购买房子的预算。总之，在做预算的时候，根据自己的财务目标和财务现状来设定，还要考虑到生活中方方面面的问题，不要太过于理想化。

做出一个书面预算

大家都已经明白了做财务预算对我们的理财生活的重要性，很多人也都开始了自己的财务预算之旅。但是把自己的财务预算写出来的人还真不多，大部分的工薪族做财务预算的时候也就是在心里想想：我这个月要存多少钱，然后要买什么什么……最后一个月下来，只是

总体上感觉自己有没有超支，而至于自己在哪方面超支还是云里雾里，如果以这样的状态来做财务预算，就跟没做一样。为了让预算能够真正发挥监督的作用，我们很有必要做出一个书面的预算。

有一位小学教师，为了让学生学会自控，就苦口婆心地给学生讲制订计划的意义。刚开始学生感到新鲜，制订了长期计划之后，还制订了每天的计划，从早读读什么内容到何时做什么作业，等等，全部都有详细安排。学生们那几天学习效果明显好转，但没坚持几天，又回到老路上来了。那位教师去找了几个班干部了解情况，发现他们都没有再把自己的计划写出来，而只是在心里面安排了计划。

为了鼓励学生们坚持把自己的学习计划写出来，那位教师把自己教学计划粘贴出来，并请其他一些任课教师也把自己的学科教学计划放到板报上。有了老师的带头，学生们也都能够坚持把自己的计划写出来了。而且时间长了之后，学生们还会根据老师的计划制订个人的计划。

后来有一次，这位老师外出开会，当他回到学校的时候，看到自己的学生正自发地在班干部的组织下开着班会呢。他当时非常感动，就问：“你们怎么干得这么好呢？”班长指了指后面：“老师，您不是在那上面写明了吗？今天要开班会，而且主题都写出来了，我们早就准备好开班会的资料了。”

从上面的故事中我们可以看到，藏在心里的计划和写出来的计划对我们生活的影响是不一样的。而我们的财务预算也是一样，如果我们只是把自己的财务在心里做了一个预算，只是在心里面想想这个月要怎样花自己的工资，那么在众多的日常琐事中，预算在我们心里的重量就会渐渐减弱。也许有些人就会对自己的具体预算产生了模糊的印象，根本记不清自己各个项目的预算是多少，这样就会在花钱的时候更倾向于让自己高兴的选择，而致使自己多花了一些钱。

而如果我们把财务预算写出来，并且粘贴到我们经常能够看到的地方，那就能让它时时提醒我们。写出来的预算，白纸黑字，我们不会因为特别喜欢的东西就把预算数字往上加。即使自己的支出超支了，我们也可以对照自己的书面预算，检查自己是在哪个方面超支。这样也更方便我们执行预算监督。

为了我们真正把自己的财务预算落到实处，让自己的财务预算发挥真正的监督作用，我们就要让自己做出一个书面的预算，杜绝只在心里想想的局面。

金字塔预算理财法

在2004年北京国际投资理财博览会暨投资理财论坛上，理财专家向大家介绍了金字塔的理财模式，我们也可以根据这个理财模式设立自己的理财预算，这样就成了我们所说的金字塔预算理财法。

金字塔，想必大家都不陌生，一般的金字塔基座为正三角形或正方形，也可能是其他的正多边形，侧面由多个三角形或梯形的平面相接而成，顶部面积非常小，甚至呈尖顶状，像一个金字，总之就是下粗上尖的一个造型。我们的金字塔预算理财法也就是取它的造型来命名的。那么，什么是金字塔预算理财法呢？

所谓的金字塔预算理财法，就是根据自己的财务目标和财务现状将自己的资产投资按照风险等级进行排序预算，依次是“风险转移和备用金”、“低风险低收益”、“中等风险中等收益”以及“高风险高收益”。也就是说我们要在做好防御的基础上才能够利用那些高回报而又具有高风险的投资预算，具体来说就是我们在做预算的时候，要以储蓄、债券等低风险、稳健型资产为“塔基”，“塔身”则以银行理财产品等增值类产品为主，“塔尖”则是小部分资产投资股票、基金、非保本理财产品等高风险产品。这样的预算是非常稳健的，以高、中、低不同风险的投资比例组合来指导我们的投资行为，可实现我们个人的资产保值和增值。

王竟成在一家外贸公司上班，月工资 8000 元，但是因为自己没有很好的理财习惯，工资也比较高，所以就养成了挥霍的习惯。虽然工作多年，但是并没有存下多少存款。有一次，因为他的妈妈出了车祸，急需资金救命，王竟成一时拿不出来那么多的钱，但是又好面子，就用信用卡预支了 2 万元拿回家里救急。所幸他的妈妈没事，但是他却欠了银行的债务。

为了不让自己支付更多的利息，他从家里回到工作所在的城市之后，就找朋友借钱还了信用卡的债务，然后自己每个月都要拿出工资的 70% 来还朋友的债务。这样一来，他一个月也就只能花 2000 多元。为了让自己的生活过得相对好一点，面对这可怜的 2000 多元，他开始逼自己学习做预算，开始进行理财。

四五个个月之后，他的债务还清了，不过他也习惯了 2000 多元一个月的生活，于是他开始盘算着让自己攒点钱。所以，他每个月领到薪水的那一天，都要强迫自己去银行把自己工资的 70% 存起来。

这样存了一年之后，他就已经有了 7 万左右的存款了，而且他也意识到单单存钱利息太低了，还要交利息税。后来，在银行理财师的指导下，他又把自己的预算结构做了调整，只存储自己工资的 60%，然后在做预算的时候，计划拿出工资的 10% 来购买一点重大疾病和养老保险。后来他开始研究股票，于是又把自己的预算结构给调整了一下，除去自己生活必需的 2400 元的资金，剩余工资的 40% 用来储蓄，30% 投资实业，20% 买股票和债券，10% 买保险。这样一来，他的生活渐渐地过得有声有色了。

从王竟成预算结构不断调整的过程中，我们可以看到，金字塔预算理财法就是根据金字塔的形状，底部很宽，中间略宽，顶部最小，把资金作出相应的划分。按照王竟成的划分方法，就是除去自己生活的所需，剩下的工资收入的 40% 用来储蓄，30% 用来投资实业，20% 用来购买股票和债券，10% 用来购买保险，这样的安排让王竟成退可守，进可攻。

为了我们的资产安全，为了形成退可守，进可攻的良好局面，我们也有必要学会金字塔预算理财法。当然，我们没有必要一定按照王竟成的预算结构来做我们的预算安排。据有关专家介绍，最好的划分比例是 60% 守卫、30% 防御、10% 进攻，这只是一个参考的比例值，我们在做预算的时候一定要根据自己财务的实际情况来科学安排。

第三章

都是辛苦钱，每一分都要用在刀刃上

训练自己变身“用钱达人”

元元最近要搬家，在整理屋子时，居然找出了8件基本没穿过的时装，和9个基本没用过的漂亮包包，还有7双只穿过两三次鞋，有的鞋连商标都还在。这些东西被遗忘在衣橱角落的时间之久远，元元自己都很惊讶，她根本记不起自己到底何时买了这些东西，就更不用说使用它们了。

其实这些东西大多是元元逛商场时经不起店员甜言蜜语的劝说一时冲动买下的，有时是受不了商家打折的诱惑，还有时是自己看走了眼……买回来之后，她却发现这些物品没有什么用武之地，所以只好将它们“打入冷宫”，后来渐渐遗忘了。虽然现在扔掉这些物品元元觉得确实可惜，不过为了减少搬家的负担和麻烦，也只好忍痛割爱了。

如果我们想生活过得舒适、健康，那么我们就不得不管好我们的钱袋子，使我们的钱财花得合理。如果我们没有计划，没有节制地去花钱，即使我们有金山银山，也不够我们挥霍，更何况我们没有呢？所以，我们要训练自己变身“用钱达人”。

工薪族的收入是非常有限的，辛辛苦苦一个月，得到的也不过几千块，但许多人消费起来却没有节制，看到喜欢的东西就买，而不考虑自己是否真的需要，于是出现了众多“月光族”。他们时常因为没钱花而愁苦不已。如果我们想不再“月光”，就得开始自己的理财之路，量力而行、全面安排、精打细算、讲求实效，克服消费的盲目性、随意性和狭隘性，克服爱慕虚荣、摆阔、攀比和超前消费的毛病。那么如何才能不再傻傻地花钱呢？变身“用钱达人”呢？

1. 不能一味地贪图名牌

名牌通常代表高质量、高品位，穿在身上也会使人对你刮目相看。如果我们为了追求产品的质量而购买一些名牌是可取的，但是如果我们一味地追求名牌，全身穿的都是名牌，借此来炫耀阔绰或追求名牌带来的其他什么效应，以求得到心理上的满足，而不顾个人消费能力，那就是非常的不理智了。

2. 控制贪求廉价的心理

我们很多人遇到价格低廉的商品，不管自己需不需要，先买了再说，追求购买时的一时心理满足，贪一时之便宜，结果花了很多钱却得不到什么好处。

另外，现实生活中，常见到这样一种现象：许多人，特别是一些青年白领，在买东西的时候，仅凭自己的一时冲动，想买什么就买什么，兴致勃勃，充分享受了购物的乐趣，但是买回家后，就后悔了，不是嫌价钱贵，就是感到质量不好，或者根本就不适用。

3. 不要过度消费

我们当中有很多人贪图着一时的享受，而不顾自己承不负担得起，疯狂消费，结果却是使自己陷入极大的困境之中。之所以会产生那些消费陋习，是因为我们不清楚自己需要什么，只是根据自己的兴趣而消费，导致消费过度。所以，我们在消费的时候，要有针对性，知道自己需要什么，制订购物计划，不要超出预算，即使遇到自己很想买的东西也不要买。

白领江婷喜欢看时尚杂志，但书报亭里各色杂志琳琅满目，价格不菲，一个月买下几本就是一笔不小的开支。于是，江婷找来志同道合的姐妹们，每人买一本，大家轮流看，不仅省钱，还有了谈论的话题，增进了感情。最近，江婷又与不同的朋友拼起了美容卡、健身卡，办一张卡要几千元，两三个人“拼卡”轮流使用，省了钱，又让这些卡“物尽其用”。

如果自己实在想要某样东西，我们也可以约上志同道合的朋友一起合购或者一起拼购，像江婷一样约上姐妹们一起购买，然后大家互相分享，这样，大家都可以享受到少花钱、多享受的消费机会。

小思是一名年轻主妇，由于家庭日常生活都由她来支配，所以大到大宗电器，小到生活用品，她都会办理会员卡进行积分，而且能刷卡则刷卡，这样信用卡也有相当多的积分。年终，所有商家都有会员回馈活动，小思的积分往往都能帮她换回理想的东西，很划算。

真是强中更有强中手，生活中的智慧无处不在啊。原来还有比拼购更厉害的，就是不带钱的裸购。当前，为了聚拢消费者，商家越来越重视对会员的维护，年底的优惠活动更是层出不穷，辛苦付出一年的消费者也别客气啦，赶紧看看自己的积分能换点什么礼物吧！

最关键的是我们要有自己的主见，不随波逐流，盲目地模仿别人，听别人说什么就是什么，别人流行什么我们就必须得跟着买什么。我们既要清楚自己的实际情况，也要拥有自己的鉴别能力。有很多时候，我们并没有购物计划，但是我们看到某种商品的广告或者进行促销时，我们就蠢蠢欲动，这样就打乱了我们的购物计划。所以我们在购物之前，一定要想想自己需不需要，如果不需要，或者可要可不要，即使别人疯狂抢购，我们也不要盲目跟风，不能因为一时冲动而购物。

要知道，生活需要金钱，幸福也需要一定的金钱作为基础。只有我们买“需要”的东西，控制好我们的消费欲望，让我们的钱花得合理，我们才有可能过上幸福的日子。会花钱的人，一般来说，会比身边的人更有“福气”！

拧干你消费的每一分钱

金钱在我们不断实现一个个生活目标，构筑完美的人生旅程中起着十分重要的作用。理财便要求我们善用钱财，从而使得个人及家庭的财务状况一直都可以处于最佳状态。而我们工薪族赚来的每一分钱都是辛苦钱，所以我们一定要学会减少一些不必要的支出，拧干我们消费的每一分钱。

王向丽和杜丽是一对非常要好的朋友，两个人经常在业余时间相约着一起去逛街购物，有一次，她们一起看中了一件连衣裙，不过有点贵，800元一件。王向丽当时想也不想，毫不犹豫地就刷卡付款买下了这件裙子。杜丽虽然也很喜欢，但是她并没有那么爽快地买下裙子，而是细细打量了裙子，确认它能够继续改装之后才咬牙买下它。

一年之后，王向丽的这件裙子已经成为压箱底的衣物了，因为潮流不断变更，她已经购买了更多的新衣服。而杜丽则在穿腻了那件连衣裙之后，把它的袖子拆掉，改成无袖的连衣裙，并把袖子改成两个小口袋缝上去，完全改变了这条裙子的风格。这样子穿腻了之后，她又把裙子的下摆裁下来做成了帽子，而裙子也就变成了无袖短裙了。后来她还把这件裙子改成了包包来用，实在不能再改了之后， she 就把能用的部位剪下来做拼布的材料，制作成一些装饰品放在家里装饰，剩下那些没法再次开发利用的就变成了抹布。

看看王向丽和杜丽对这件800元买下来的裙子的处理方式，我们就可以看出她们两个人对金钱的态度了。王向丽的800元的裙子只用了一年，而杜丽的800元的裙子却用了很久，而且多次修改使用，就等于杜丽花了800元多买了好几件衣服，还包括家里的装饰物和抹布，把自己花出去的800元榨得一干二净，一毛钱都没有浪费。而在这一过程中，王向丽不知又花出去了多少个800元了。可以说，王向丽在无形中不知浪费了多少钱。所以，为了发挥每一分钱的作用，我们需要向杜丽学习：物尽其用，拧干自己消费的每一分钱。

其实，在我们的生活当中，很多时候都会有浪费的行为。像快用完了的肥皂香皂之类

的，很多人用到最后的时候，因为又薄又容易碎，觉得不好用，直接就扔了再买新的来用。其实，只要把肥皂沾湿并使点力气捏肥皂，用剩的肥皂和新肥皂就会黏在一起，这样我们就可以把那些肥皂都用光光了，就不会造成浪费的行为了。

不光是肥皂，像洗面奶、牙膏、化妆品之类的管装的东西，很多人用到最后，挤不出来了就直接扔掉。其实由于管装的形状的控制，当我们挤不出来的时候，里面其实还有很多东西的。这个时候，我们可以把它剪成两段，直接从剪开的口中去取用就行，而且被剪下来的尾部还可以再套上去，以避免其中水分的流失。其实，只要我们用心，我们就能够让生活中的每一件东西都发挥到极致，不浪费一丁点。

只有善于物尽其用，拧干自己消费的每一分钱，不让自己浪费一分钱的人，才具备真正的创富能力。对于生活于当今社会的每一个人来说，不管自身的条件如何，都需要寻找到适合自己的理财项目，并制订出一套适合自己的理财方案。在对自己的支出成本进行控制的同时，还需要开拓一些新的增加财富的方法。只有将正确的理财方法与将每一分钱都用到刀刃上的消费观念相结合，才能成就一个人的财富人生。

拒绝债务和消费的诱惑，夯实基础资产

现在社会上提供的消费产品越来越丰富，可以消费的机会越来越多，即使足不出户，也可以买到各种各样的物品；而且，即使自己没有钱，只要拥有信用卡，照样可以先买东西后付钱，甚至大价格的商品还可以分期付款。在这样种种便利的消费条件下，如果我们自己控制不住，不管自己一个月赚多少钱，估计都不够我们花销。所以，如果想为以后的生活多多储备资金的话，现在就要拒绝债务和消费的诱惑，夯实基础资产。

王景阳大学毕业之后，顺利应聘到一家私企工作，月薪 3000 元。入职之后，他在办理工资卡的时候顺便也办了一张信用卡。后来，在一次陪朋友去买手机的过程中，他也相中了一款手机。在大学的时候，很多同学都已经拥有了手机，而他因为没有钱，就只有羡慕的份。现在，自己已经开始赚钱了，确实应该拥有一部手机了。可是自己相中的手机标价就是 3000 元，这对刚刚参加工作的他来说实在太贵了。正在他犹豫期间，他的朋友走了过来，说：“你不是有信用卡吗？先用信用卡支付，等月底发工资的时候再还回去不就行了。”他一想，也是。于是就采用了信用卡支付的形式买下了那款心仪的手机。

没过几天，一纸账单送到了王景阳的手上，看着 3000 元的账单，王景阳很是发愁，凭借他目前的工资水平，想要偿还一次 3000 元的账单简直是痴人说梦。面对还款日期的逼近，算了一笔账之后，他还是决定四处借钱偿还这笔账单。他说，虽然目前他只透支了 3000 元，但是按照发卡银行的标准，即使交了最低还款额 200 元，仍然会产生每天万分之五的利息，也就意味着他每天要交 1.5 元的利息，等到下个月发工资的时候，30 天就是 45 元，白白支付这些利息太不值得了。

王景阳一个月的工资才 3000 元，他经受不住手机的诱惑，用信用卡满足了自己的欲望，但是当自己看到账单的时候又犯了愁。确实，一个月自己只能赚 3000 元，而单单债务就有 3000 元，如果都用来还债的话，自己的吃喝怎么办？但是如果不把债务还清，又会产生新的利息，这样利滚利就会让自己辛苦赚来的钱莫名其妙地消失不见。王景阳这一次消费可以说是非常不合理的，我们要从他的身上吸取教训，拒绝债务和消费的诱惑，让自己辛苦赚来的钱都花在刀刃上。

我们不能赚多少就花多少，要注意夯实自己的基础资产，这样我们才能在突然失业的时候，或者是突发疾病与事故急需要钱的时候不至于束手无策。而要做到这一点自然需要我们远离债务和过度消费、提前消费。

现在我们的工资几乎都是直接发入工资卡中，这就让很多工薪族养成了这样一种习惯：工资发到卡里从来不管，当自己需要用钱的时候，再从工资卡里支取。或者是把工资卡跟自己的信用卡关联起来，自己只用信用卡消费，到时工资卡会自动还款。这样的习惯对于夯实基础资产一点帮助都没有，因为这样的习惯会让自己赚钱的目的发生质的改变。这样做的

话，工资再也不是为了美好的未来而创造资产的手段，而是变成还债的贷款存折。如果那样的话，我们就会把未来的收入也搭上，从此以后被钱牵着鼻子走。这就需要我们学会理财，不让工资就那样闲躺在自己的工资卡中。

那么，我们该如何对待自己的工资和工资卡呢？我们可以按照自己的预算把自己一个月的生活用度留在自己的工资卡里面，取消工资卡关联的信用卡的自动还款的服务项目，这样每个月的信用卡消费都需要自己亲自去办理还款业务，一个月花了多少钱，自己也能够一清二楚。然后把多余的钱取出来办理定存，直到自己能够拥有三五万元之后再行其他的钱生钱的投资工作。这样就能够确保自己拥有一定的基础资产，让自己的生活无后顾之忧。

“不善于生活”和“金钱”密切相连

在我们的生活中，并不是所有的人都善于生活，也有很多人在自己的生活中过得很不愉快。他们虽然对生活没有什么不满，但是他们总是高兴不起来，总觉得不安，感到寂寞，在精神方面感到压力很大。有些人甚至不能处理好自己各方面的人际关系，他们也会为各种各样的事情烦恼……其实，这些人的“不善于生活”跟“金钱”是密切相连的。

陈亚梅原本跟老公很恩爱，他们刚结婚那一年，由于家里的经济条件不好，两个人一起到济南去打工，当时两个人的工资加起来还不到一千块钱，不过两个人还算比较同心协力，生活还过得去。后来工资越赚越多，可惜好景不长，他们所在的工厂倒闭了，他们失了业。

失业之后，他们回到了自己的家里。没想到自己的婆婆竟然不让住在家里，要求他们回娘家住。正当他们收拾行李要回娘家住的时候，他们的哥哥和嫂子回来了，带回了不少钱和礼物，于是陈亚梅的公公婆婆就鞍前马后地伺候起了哥哥和嫂子。这让陈亚梅很不高兴，认为公公婆婆很势利。由于憋屈，自己又叫老公一起回济南去找工作。

由于经济窘迫，工作不好找，陈亚梅逐渐感到生活一点希望都没有，竟有了轻生的念头。不过，她老公一直对她说：“咱们一起去找工作，今天找不到明天继续，明天找不到后天继续，直到找到。”因为有老公的不断鼓励，陈亚梅燃起了生活的希望。很庆幸，她终于找到了一家小公司负责采购，虽然一个月的工资只有700元，但比起之前的生活还是好过一点。不过，她的老公一直都没有找到适合的工作，也就是说，他们一家就靠着这700元过日子。

这样的日子持续了半年之后，陈亚梅发现自己怀孕了，但是想到生养一个孩子所需要的费用，她就没有勇气把孩子生下来，于是她选择了流产。结果由于手术中出了点问题，陈亚梅以后都不能受孕了。这对陈亚梅来说，是一个非常大的打击，之后的日子她一直郁郁寡欢，最后竟然患上了抑郁症，他们家的生活就更加困难了。

可以说，陈亚梅在生活中的种种苦恼都跟金钱离不开关系，要是有了充足的资金，相信她最后也不会得了抑郁症。我们可以看到，陈亚梅的哥嫂回去得到了公公婆婆的热情款待，就按陈亚梅理解中的那样，因为哥嫂带回了不少钱和礼物，所以就得到了上等的待遇。那么我们可以推断一下，只要有钱有礼物带回家，她的公公婆婆就不会给脸色看。可是陈亚梅他们由于失业了，没有钱去置办这些，所以才有了这些不愉快的经历。

就拿孩子来说，如果陈亚梅他们不缺钱，他们就可以不用打掉孩子，也就不会有后来的意外伤害事件。可以说，陈亚梅的生活这么糟糕都是因为没有钱。而且即使她想讨好公公婆婆，做一个善于生活的人，她也显得有心无力。所以，如果我们想要让自己成为一个善于生活的人，让自己的生活充满快乐、健康、幸福，首要的条件就是要拥有足够实现这些条件的资金。这就需要我们爱惜自己辛苦赚来的工资，不随随便便就把钱给浪费掉，尽量让我们的辛苦钱都花在有意义的事情上面。

莫将买奢侈品当作保值的手段

奢侈品是一种超出人们生存与发展需要范围的，具有独特、稀缺、珍奇等特点的消费品，又称为非生活必需品。据媒体报道，中国是全球奢侈品消费的大市场之一。2010年，

中国消费者购买了 107 亿美元的奢侈品，占当年全球消费品市场的 1/4。从中我们可以看到，奢侈品的消费市场是多么大。

大家都知道，奢侈品的价格非常高，甚至用我们一个月、两个月的薪水都买不到其中的一件东西。但是，为什么还有这么多的人去买奢侈品呢？调查显示，很多人其实是抱着错误的想法去消费奢侈品的，他们觉得，自己在购买奢侈品的时候既享受高品质的生活，又能够保值，何乐而不为。那么，奢侈品真的能够为我们保值吗？

王瑞英出生在一个富裕的家庭，他的父亲自己创办了一家著名的企业。因为是独生子女，家里人都舍不得王瑞英在物质生活方面有什么遗憾，所以早早就给她办了一张可以无限透支的信用卡。有了这张卡，王瑞英就可以买任何自己喜欢的东西，所以，王瑞英最喜欢做的事情便是拿着信用卡到处购物。无论是十几万元的皮包，还是几十万元的皮草，或是十多万元一只的手表，再或者是几十万元的金银首饰，都是王瑞英追求的目标。王瑞英认为自己花这么多钱购买奢侈品，不仅可以满足自己的消费欲望，同时也是一种投资行为，因为在她看来，一旦时机成熟，将这些东西出售一定可以让自己赚到足够多的钱。

后来，由于意外事故，她的父母车祸重伤，公司又遭有心人士算计，一夜之间破产了。家庭遭遇重创的王瑞英为了解决生活的难题，便把自己以往购买的那些奢侈品拿出来卖，心想：只要卖掉这些东西，家里的事就都能够解决了。谁知，当王瑞英拿着自己的那些奢侈品想要解决难题时，却发现这些奢侈品已经变得不再值钱。无奈之下，王瑞英只能将自己花了大价钱购买的那些奢侈品低价出售，而所得的钱还不足原来购买时的 1/3。

王瑞英一直以为自己购买的奢侈品不仅可以让自己享受生活，而且也具有保值的作用，所以，在家庭出现了一些大变故的时候，她就寄希望于这些奢侈品，希望自己可以靠卖它们来救急。结果这些奢侈品并没有像她想象中的那样保值，最后出卖所得的钱还不够她原来购买时的 1/3。从中我们可以看到，奢侈品并不能当成理财投资的保值手段。

其实，在我们的现实生活中，很多人都跟王瑞英一样，认为奢侈品能够保值，于是放心地追逐着奢侈品，然而，实际上大多数奢侈品是不可以用于投资的。就拿劳力士表来说，普通款一般 20000 元上下，但拿到二级市场“回购”，常卖不到 4000 元。

一个从业 7 年的资深奢侈品鉴定师认为：“包包、首饰、衣服等时尚奢侈品是生活用品，大部分时尚奢侈品都是没有增值价值的，如果使用过就更没有了。”他拿了卡地亚的 LOVE 黄金手镯举例说：“这个手镯在 2012 年 3 月份的时候的售价是六七万元，但是成本就是 1 万元左右，品牌附加值占了大部分，其涨价空间也不高了。即使在未来几年内其价格翻了一倍，但是一旦进入二级市场，其价格也只有五折左右了，如果用过了，就更不值这个钱了。”

从中我们可以看到，奢侈品消费其实跟我们其他的产品消费是一样的，也是一种消费行为。一旦买入奢侈品，它只会不断贬值，消费乃是不断消费奢侈品的价值。因而，并非每一件、每一种奢侈品都具有投资的价值，相反，购买奢侈品只不过是一种消费行为，它只能让人们的财富不断贬值。所以，我们不要将买奢侈品当作保值的手段，误把自己的钱都浪费了。

莫让消费变成遗憾，远离消费陷阱

在我们的身边，有些同事总是在领工资的那一天就呼朋引伴地去逛街购物，当天下来，很多人都会大包小包地往家里拎东西，一开始的时候都是兴高采烈，兴致勃勃。但是，一回到家中检查自己的购物成果的时候，就会发现很多东西都很不适合自己的，感到很后悔，觉得自己花出去的钱很不值得。其实这也是一种浪费钱的行为，想想看，自己买的东西自己不喜欢或者是自己根本用不了，那么这样的钱不是白白浪费掉是什么呢？所以，如果我们想要理财，就要让自己远离消费陷阱。

王志灵在一个企业的市场开发部工作，因为工作的需要，王志灵养成了没事就逛逛大街的习惯。不过她有一个致命的弱点，那就是在她逛大街的时候，不管是在工作期间还是假期

期间，只要看到有商家挥泪大甩卖的促销活动，她就会克制不了自己的购物欲望，总是会放开手脚让自己疯狂购买一番。但是，每次这样的大肆购物之后，王志灵才会发现自己购买的都是一些没什么用处的东西，大多时候，这些东西都会被闲置在家里面。

这样的事情王志灵也知道不好，总是提醒自己不要那么冲动，总是发誓以后只购买自己家里需要的东西，管它打不打折呢。为此，她还特定请教了自己的妈妈，妈妈让她在出去购物之前给自己列一个购物清单，然后按自己清单上所列的物品进行购物，这样就不会乱买一些不需要的东西回家了。有了这个秘诀，王志灵又信心满满地逛街去了，刚好一周之后就是元旦了，为了能够让自己的元旦过得更加舒心，她早早地便准备到大型商场购置一些过节用品。当然，这次在去商场之前，她就按照妈妈教给自己的秘诀，为自己列出了一个购物清单，在上面标注了自己需要且想要购买的物品，她想这一次自己可以理性购物了。

然而，王志灵到达商场之后，发现那里到处都是降价优惠的商品。她大致看了那里的商品之后，认为那些打折的商品好像都是自己所需要的；即使现在用不上，以后一定也可以用到。于是，她便将事先列好的购物清单抛于脑后，开始了乐此不疲的选购行动。在导购人员花言巧语地介绍及各类广告的不断驱动下，她最终超额完成了购物任务。然而，当她拿着自己的战利品高兴地回到家后，却发现自己真正需要的物品没有买，买来的东西大多都是用不上的。此时，自己已经将一个月的开销全部花掉了，再想去购置那些需要的物品却没有钱了，必须去找朋友去借。

王志灵的致命弱点就是在她逛街或者购物的时候，只要看到有降价或者打折的优惠促销的商品的时候，自己就会控制不住把这些降价的商品买回去，心里总是想着，即使现在用不着，以后也会用到的，就在这样的心理驱动之下，连妈妈教给她的事前列出购物清单方法都没有用，而自己买回去的东西她也知道没用。别看她都是在商品低价的时候买进的，但是对于自己来说买回去的东西又用不着，这其实也是一种浪费钱的行为。

其实对于打折促销的商品，很多人都拒绝不了，也都会跟王志灵一样想着，反正以后会用得到。而在商品琳琅满目的今天，商家总是能够找到各种各样促销的借口，如果我们不能控制自己，总是走进商家为我们设好的消费陷阱里面去，那么，我们不管赚多少钱，都很难有闲置的资金供我们进行投资生财。

要知道，盲目而又冲动的消费不仅不会给自己带来欢乐与幸福，甚至还有可能使自己的个人财政陷入危机，让正常的生活受到严重的影响。也可以说，盲目消费、冲动消费与跟风消费都是人们理财过程中的大忌，它要求人们必须时刻加以警惕，更好地对自己进行控制，从而让自己学会智慧消费，不让自己的消费变成遗憾，远离消费陷阱。

第四章

月月盼发薪，也不去无意义地借钱

寅吃卯粮容易成为“负翁”

关注理财的人都知道两位老太太的故事：一位中国老太太，在 60 岁的时候，长叹一口气“我终于拿到新房的钥匙了”，而同样年纪的一位美国老太太，也长叹一口气“我终于还清房子的贷款了”。很多人都从这个故事中吸取了提前消费的观念。

在他们的理解中，中国老太太省吃俭用地过了一辈子，住着破旧的房子，过着辛苦的生活，老了用积蓄买来了一套房子；而美国老太太，可能也省吃俭用，但是她住着舒适的房子，每月节省的钱还房子贷款即可，60 岁还清了，她接下来住的也是自己的房子了。也就是说，中国老太太直到 60 岁的时候才能够住上自己的房子，而美国老太太在年轻的时候就已经住上了自己的房子了。这也就让很多人盲目跟风，都提倡提前消费，其实，寅吃卯粮是最容易让自己成为“负翁”的。

孙静怡 2008 年大学毕业之后，就到海口工作了，如今已有四五年了，在这几年的工作过程中，孙静怡为了买房子，生活一直都很简朴。直到 2011 年买了房子之后，孙静怡才觉得自己是真正有工作收入的人，才觉得自己活过来了。

当然，买房子的钱大部分都是父母给的，除了小家装潢时贷了几万元钱，月还贷不过 600 多元，这让孙静怡一点压力都没有，自己一个月 5000 元的工资，除了这些贷款之后，自己的工资还可以让自己过得奢侈一点。所以，买了房子之后，孙静怡就不像以前租房那样节俭了，在装修债务还没有还清的情况下，又买了电视、冰箱、微波炉、床及家具，结果一番折腾，花了 2 万多元，而这些钱都是她跟朋友借的，承诺一年之内还清。

而以前一直都没敢办信用卡的孙静怡，在跟朋友借钱消费之后，也觉得办理信用卡是非常必要的事情，这样她就可以不用欠朋友的人情了。于是，她义无反顾去银行办了一张信用卡。有了这张信用卡，即使没钱，孙静怡也能够刷卡买东西。有了这样的便利，孙静怡总是想着怎样好好犒赏自己。所以，一有空，她就会去逛商场，疯狂购物，从 2012 年 5 月到现在的 9 月，仅刷卡消费就用了 2 万多元。这样累积下来，自己欠的钱一时半会儿是没法还清的，为了留住信用，就只好拆东墙补西墙了。更让人担心的是，即使在这样窘迫的情况下，孙静怡还是想贷款买车子：“不要太好的，尼桑贷不到，QQ 也可以。”

孙静怡在没买房之前，她也是省吃俭用的，但买房之后，她的消费观念转了一百八十度的弯，竟然推崇起寅吃卯粮的消费观念。由于她总是提前消费，债务越欠越多，而在她过着拆东墙补西墙的生活，她竟然一点悔过的心态都没有，竟然还想在这样艰难的情况下贷款买车，可想而知，她以后的生活将会过得非常辛苦。

事实上，随着社会上越来越多的人触摸到小康的生活水平，“超前消费”即使没人动员，没人宣传，也没有人用榜样的力量感召，却水到渠成地来到我们的身边。大到商品房、汽车，小到家电，甚至一支口红，我们都可以通过贷款的形式买了再说，用了再说。而这样的便利，让我们轻而易举地就成了“负翁”。

加上现在的社会也一直在鼓励人们花明天的钱，享受今天的生活，让很多人觉得这样的

生活很正常。其实，如果我们处理不当，我们的生活就会由着这些细小负债逐渐垮掉。所以，如果我们的工作稳定，收入可以得到保证，则适当提前消费是允许的。若朝不保夕，还要提前消费，则后果必然是可怕的。因此，超前消费是需要量力而行的，不要有了欲望就消费，这样的行为并不是理智的理财方式。

拒绝债务，不当“金钱问题者”

每个人都希望自己能够过上好日子，想吃什么就吃什么，想买什么就买什么。人生短短几十年，谁也不想辛苦了一辈子，到最后什么也没有享受到。年轻的工薪族是最懂得享受的一群人，花钱也是最不理智的：手里有钱，就一定要尽情享受；手里没钱，借钱也要潇洒。这个月的钱不够用，还有信用卡，还有父母，还有朋友。只要现在能过上好日子，管它以后会如何，更不懂得顾及别人的想法。

我们已经看到了美国次贷危机所带来的负面影响，人们背负巨额债务没有办法偿还，很多企业遭遇破产，普通群众也开始为了继续生活下去而饱受折磨。难道我们也要重蹈这样的覆辙吗？难道我们也希望整天背负债务，过过了今天不知道明天会怎样的日子吗？所以，为了我们未来美好的日子，我们一定要拒绝债务，坚决不当“金钱问题者”。

王彩河家里一直都是做生意的，日子过得还不错，有一次，一个曾经跟他一起做过生意的朋友过来找他借钱，说是公司临时需要钱，还差一点，等周转开了就还给王彩河。由于两人的关系不错，而且同为生意人的王彩河也明白救急不救贫的道理，就把自己的100多万的积蓄给了这位朋友，还帮着他向其他的朋友借了几百万元。王彩河为人很正直，这些借来的钱他是完全出于帮帮忙，多少利息借来，就多少利息给自己的这位朋友。但是这位朋友对此并不懂得感恩，竟然在拿到了这些钱之后就失踪不见了，留下了好几百万元的烂摊子给王彩河。

后来，那些借钱给王彩河的朋友听到这个消息之后，都来找王彩河要钱。但是，王彩河一时哪里能够拿出那么多钱还给他们呢。所以，这些人就将王彩河起诉到了法庭，要求他偿还欠款。判决生效后，这些人又马上申请强制执行。王彩河一家不敢在自家住，这些朋友都知道他家在哪里，每天盯着他家，并四处找他要钱。而王彩河却一直找不到他借钱资助的那位朋友，而自己为了躲债，天天东躲西藏的，连自家的生意都毁了。

王彩河由于错信朋友，替他背起了债务，结果自己原本过得好好的家没法回，好好的生意没法做。我们在生活中应该有这样的心理准备，借出去的钱，不管是多是少，都可能有无回，可以说把钱借出去就等于自己当初赚来这些钱的辛苦都白费了。而如果我们去借别人的钱，如果自己因故无法还钱的话，也会给我们自己和他人的生活都带来一定的不便。也就是说，不管我们是把自己的钱借给别人还是自己去借别人的钱，都会给自己的生活带来一些不良的影响，所以，我们一定要拒绝债务，不当“金钱问题者”。如果顾及人情必须借钱出去，一定要把数额控制在自己能够承担的范围内，从一开始就假设钱收不回来而给自己的损失作出限定。

对于我们工薪族来说，借钱顶多是让自己实现一下生活中的某些享受，然而，尽情享受之后，留下的是债务紧逼的生活，这样的生活想必不是我们期望的目标吧！我们一定要改变自己的看法，不要以为有了高收入就可以尽情挥霍，不要以为今天尽情玩乐就会给自己留下没有遗憾的人生。当我们开始为了高额的债务发愁的时候，我们就会为了今天的奢侈生活而后悔了。

有高收入的时候也要节俭过生活。只有这样才能给自己积累一些积蓄，以备未来的不时之需。现在，很多年轻的工薪族觉得入不敷出的时候，就选择跳槽，寻找挣钱多的工作机会。总以为挣得多了，钱就够花了。但每次都纳闷找到了新工作，钱还是不够用，所以又换工作。其实，他们是没有找到自己没钱的真正原因，即不会花钱。只要学会了花钱，哪怕一个月只挣2000块钱，我们的生活也可以过得宽裕一些。

经常告诉自己没有钱，忍忍就过了，这样就不会经常想着消费了，就不会总是欠债了。

时间长了，自然会有一些积蓄。年轻人的人生才刚开始，在人生起点养成节俭的好习惯，会让自己受益一生。

管理好你的家庭贷款容量

老一辈的中国人非常不喜欢债务，他们总是说“无债一身轻”。在 19 世纪的西方，“债务”也是金融界中最不受欢迎的字眼。然而到了 20 世纪 60 年代，分期付款出现，这项被管理大师彼得·德鲁克誉为“世界最伟大的社会创新”造就了第二次世界大战以后全球伟大的经济成长。多年之后的今天，这种消费理念也传到了中国，改变了中国人“无债一身轻”的观念。

不过也是，现在的房子动不动就是几十万甚至上百万，而在我们中国人的观念中，有了自己的房子才算是有了一个安稳的家，更多的年轻人没房没车就不结婚，而仅靠我们的努力工作所得，是很难在 30 岁之前就攒够买房的房款的，所以，贷款买房也就成了天经地义的事情。而且，在信贷消费越来越发达的今天，无论我们是贫穷还是富有，在一生中都会有或长或短的负债经历。所以，假如我们正面对债务负担，那并不代表世界末日，因为不只是我们自己，我们当中的大多数人都是举债度日，比如房屋贷款、汽车贷款、信用卡债等。只要我们不过度负债，我们的生活还是能够健康地向前发展的。

唐华珊在一家广告公司上班，在参加工作的第二年，自己非常幸运地接到了几个大单子，一下子就赚了 30 多万。她感到非常高兴，觉得自己非常厉害，一年至少能够赚到 30 万元，这样的赚钱速度，让她迫不及待地贷款买了一套大房子。当时她想，自己才工作两年，就能够赚到 30 多万，那么，以后的日子就只能是越来越高，所以，房子买大点也没关系，自己肯定能够还得起月供。谁知道在接下来的一年中，他们公司效益不好，她自己每个月也就只能够拿到 3000 多元的工资，而她的房子仅仅月供就是七八千，这让她根本无法负担月供的压力，再加上工作上的不顺利，一时想不开就跳楼自杀了。

那么多人贷款买房，唐华珊也贷款买房，为什么别人的生活就可以过得顺顺利利，唐华珊就会被房贷压得喘不过气来呢？这主要是因为唐华珊高估了自己的赚钱能力，不了解自己的贷款容量是多少，负担了过重的债务所致。我们在贷款的时候，不要像唐华珊一样过度负债，要管理好我们自己的家庭贷款容量。

那么，什么是家庭的贷款容量呢？其实也就是一个偿债率的问题，可以说，偿债率是衡量一个家庭负债压力的重要指标，即一个家庭每月有多少净收入需要用来偿还债务，一般认为不应该超过 40%，但现实生活中往往因人而异。一个偿债率为零的家庭不一定过得好；相反，一个每月收入颇丰、日常花销不多的家庭，50%的偿债率也不是不能接受的。那么，偿债是如何计算的呢？看看下面的公式就可以知道：

偿债率 = 月债务总额 / 月可支配收入总额 × 100%

月可支配收入总额 = 家庭总收入 - 所得税 - 社会保障费 - 日常花销

我们可以依据这个公式自己算出偿债率是多少，进而算出自己可以贷多大的款项，一般来说，贷款总额是我们 5 年的收入总量，这种贷款比例会比较正常。而且我们可以算一下，100 万分成 20 年，每个月是四千多，不会超过收入的 30%，这也是一个安全的范畴。

总之，如果我们打算办理贷款，一定要先明确家庭的贷款容量，别让自己超额负债，让债务把自己压垮了。

欠债要忍，还债要狠

债务是我们理财路上最大的敌人，如果我们回避或者放任它们，它们就会日益强大，不仅会逼迫我们背井离乡，而且还会让我们失去曾经拥有的全部傲气与尊严。所以，一旦我们欠债了，我们就要学会忍耐，不要再想享受生活的事情，早早把债务清理了，不要让它们成为我们理财路上的绊脚石。

报纸上报道了一位 87 岁的郑老先生用 67 年还清父债。他为了还清父亲留下的债务，18 岁起做挑夫挣钱养家，省吃俭用，一条内裤穿了 20 年，一件毛衣穿了 25 年。他的故事感动了社会，爱心人士捐款 15 万元在他的家乡修建了一座“诚信桥”，帮助他了却了报恩的心愿。

从这位老人的身上我们感受到诚信的力量，也要学习他为了还债所下的狠心，在生活中所付出的忍耐精神。在我们的生活中，很多人刚贷款买完房子，又贷款买车，根本不管自己以后的日子会怎样，只管着自己目前能够享受就好，如果我们也是以这样的思想来过生活的话，那么，30 年后，我们没法工作了之后，我们的生活要怎么办呢？

身为工薪族中的一分子，我们知道，所有的人参加工作都希望自己的生活变得更好，自己在将来的某一天也成为有钱人，但是我们不难看到，有些工薪族却把自己平时一点点积攒起来的钱拿去买宝马、奔驰或者法拉利汽车。他们的做法让人有点费解，自己一方面想成为有钱人，另一方面又把自己辛苦赚来的钱都拿去买名车了。要知道，不管多么名贵的汽车，它终究是消费品，它不可能让我们的资产变得更多，只会让我们的资产越来越少，那我们为什么我们就不能买价格低一点的车子来开呢？

2006 年，我们所熟知的世界富翁巴菲特买了一辆价格为 55000 美元的凯迪拉克，这是他最贵的一辆车。据调查显示美国千万富翁的座驾的平均价格为 41997 美元。巴菲特的这辆车已经是非常贵的了。而在美国的汽车市场，比巴菲特的车价格高出许多的车到处都有。那么，这些车又卖给什么样的人呢？也许有些人已经想到了，就是卖给那些想要让自己看起来很富有的人。其实在我们的身边也有很多这样的人，他们总是喜欢营造让自己看上去有钱的幻觉，而不去努力做一个真正的有钱人。

其实，如果我们一定要拥有一辆汽车的话，我们没有必要一定要贷那么多的钱去买一辆新的名牌汽车，我们可以稍微忍耐一下，买一辆二手车也是可以用的。而且处理好的话，我们还可以从中赚一笔钱呢。

张京城在一家 4S 店里当个修车工人，看着每天进进出出的名牌车，张京城很是羡慕，就发誓即使未来不吃不喝，也要贷款买下一辆来享受享受。正在他琢磨着怎么贷款的时候，来了一个想要换车的客人，这个人有一辆开了 12 年的德系车，他觉得太旧了，想换一辆新的车子。于是张京城就改变了主意，用 9000 元买下了这辆车。张京城心想：“与其贷那么多钱去买一辆名牌车，让自己以后背负着那么大的债务过生活，还不如就买下这辆二手车让自己过过瘾呢。”后来，在使用的过程中，张京城发现这辆车耗油比较大，并不太实用，于是就以 10000 元的价格转手出去了。

确实，与其贷款买价格高昂的名牌车，还不如购买我们能负担费用的车，以实用为首要考虑条件，这样我们就可以不用背负债务，自己以后赚来的钱就不用拿去还债，而可以积攒起来投资生钱。

总之，最保险的致富之路，就是学会量入为出，而且花的要比赚的少得多。这样，我们就可以进行长期投资，而借助股市神奇的复利，即便我们拿的是中低收入者的工资，最终也能积累成一个金额可观的投资账户。一旦我们负债，就要狠狠心，把债务尽早清空了，否则，负复利也会把我们辛苦赚来的钱腐蚀光光的。

利用好优良负债有助于增加资产

我们说过，在自己理财的过程中，要拒绝债务，说的是要拒绝那些不良的债务，而对于那些优良的债务，我们是需要加以利用的，因为如果我们能够利用好优良负债的话，这是有助于增加我们的资产的。

那么，哪些是不良的债务，哪些又是优良债务呢？一般来说，根据使用的目的，负债可以分为优良负债和不良负债。优良负债是为了持有优良资产或者其产生的收益比负债的费用更大的负债。优良负债最终会转换为优良资产，如果卖掉该资产无论何时都可以偿还负债。

而不良负债其实是持有不良资产的负债。类似贷款买车这种情况，属于不良负债，它不能为我们增加资产。如果抵押住房贷款购买了车，也是不良负债。总之，能够增加资产的就是优良负债，除此之外就是不良负债。

如果不是为了持有优良资产，尽可能不要借钱。即使是优良资产，也可能会贬值或无法产生收益。因此，为了持有优良资产，借钱的时候，要先考虑清楚资产的期望收益和预想的负债费用等再作决定。我们只利用优良负债，拒绝不良负债。

曾少仪在工作之余开了一间网店，积攒了一些积蓄，为了让自己的生意越做越大，曾少仪决定增加实体店。实体店整理出来之后，曾少仪手中的积蓄也用完了。而在这个时候，曾少仪开始不满足于这样的小打小闹了，她想要辞职，创办一家属于自己的公司，或开办一家工厂。有了这样的想法之后，曾少仪就把自己的这一想法告诉给了周围的许多朋友。

其中有一个朋友听到这样的想法之后，告诉曾少仪：他们公司下面的娱乐大厅正在寻求转手。这对曾少仪来说，是一个绝好的机会。于是，她就前去与对方洽谈。经过谈判，最终他们以60万元的价格成交。对方同意签订合同之后，曾少仪可以在一年之内分三期付清所有的款项，但是条件是第一次必须先付40万元。

面对着巨额的首付款，曾少仪犯了难，因为她非常清楚自己的所有财产，甚至连她的店也算进去，也只不过十几万元，而40万元对于她来说简直是天文数字。不过，曾少仪又不想放弃这样的机会。于是，曾少仪找了一家银行，用自己买下的娱乐大厅作为抵押物，成功贷款40万元。曾少仪贷款买下娱乐厅后，由于经营得十分有道，再加上她勤勤恳恳、吃苦耐劳、精打细算，娱乐厅生意十分红火。不足两年的时间，她便还清了所有贷款。又过了一年，她便成功创造了百万元的利润。

从曾少仪的经历中，我们可以看到，只要我们能够利用好优良的负债，它们是可以给我们带来更多的资产的。

那么为了增加净资产，最快的方法是利用贷款吗？不是。最快的方法是先充分储蓄，再把储蓄的钱不断地投资到优良资产。优良资产越多，产生的收益就会越多，净资产增加的速度也会加快。资产增值中也有“财富加速度”的规律在起作用。也就是说，如果我们要想成为富翁，就要充分储蓄，不断复利投资。

借高利贷是拖垮财务的无底洞

在我们的生活中，除了可以找银行贷款，找亲朋好友借钱之外，还有一个地方可以解决燃眉之急，那就是地下钱庄。地下钱庄是一种特殊的非法金融组织，它游离于金融监管体系之外，利用或部分利用金融机构的资金结算网络，从事非法买卖外汇、跨国（境）资金转移或资金存储借贷等非法金融业务。虽然，这是非法的金融组织，但是它的数量非常多，而且它的贷款程序比较简单，有些人走投无路的时候也会向它们贷款。但是，我们明白，向地下钱庄借钱，是拖垮财务的第一步，所以，不管什么情况下，我们都不要向地下钱庄借钱。

郭小金原本在一家学校当老师，但是她嫌学校的生活太过枯燥，辞职下海经商，自己开了一家舶来品店。由于想要进更多的货品，郭小金把自己的积蓄都用光了，还差50万元。由于她辞去教师的职业的做法得不到家人的谅解，所以她的创业也得不到家人的支持；而朋友们对她的开店行为也不看好，都不愿意借那么多的资金给她；而银行也因为没有抵押物品而拒绝给她贷款。

正当郭小金为了筹钱而苦恼不已的时候，她收到了这样一条信息：“××集团专门为中小客户提供快速贷款业务，50万元以下贷款无须抵押，并且免担保，月息仅3%，欲贷从速，联系电话：135××××××××。”郭小金觉得这条信息就是上天安排来救她于水火之中的天使。于是，她拨通了这家“地下钱庄”的联系方式，一名自称黄经理的男子说“贷款没问题，就是利息高，月息要3%，以日计”。

当时郭小金一心只想着能够贷到自己需要的资金，根本就不管利息多少。而且，她当时

也相信自己的经营能力，觉得自己只要一个月就能够还清这 50 万元的贷款，所以，她毫不犹豫办理贷款的手续。没想到世事难料，她不但连这 50 万还不起，还得到另一家地下钱庄借钱还给前一家。由于地下钱庄的利息很高，而且是以日息计，最后郭小金竟然负债 1000 万。“每天回到家都不敢开灯，怕债主知道我回家了。连电话都不敢接。”这是郭小金躲债时的心声，在那之后，她只能过着暗无天日的生活，更不用说开她的舶来品店了。

郭小金原本开店只是缺少 50 万元的资金，但是由于正规渠道都很难弄到资金，她就向贷款便利的地下钱庄伸手了。谁知道，她的经营并不像预期所想的那么顺利，贷款没法顺利还清，最后竟从小小的 50 万元一下子滚到了触目惊心的 1000 万元。这样高的款项郭小金想也没想过，更不知道去哪里弄来这么多的钱来还给地下钱庄了，所以，她只能天天都过着见不到光明的日子。从郭小金的经历中，我们更能深切地体会到向地下钱庄借钱的可怕之处。

为什么向地下钱庄借钱会有这样可怕的结果呢？主要是地下钱庄的利息非常高，就是我们时常所说的高利贷，像郭小金借的那一家月利息是 3%，那么年利息就是 36%。这样的利息对于地下钱庄来说，已经是非常低的了，有些地下钱庄十天一算，利息高达 13%，如果借 200 万元，十天本金加利息就要 226 万元。这样高的利息，又是采用复利计算，谁能够还得清啊！这样就会让自己所有的资产都陷入了地下钱庄的圈套中去，一下子就拖垮了我们的财务。所以，会理财的人不管自己多么紧急用钱，都不要向地下钱庄借钱，这可以当成我们的毕生箴言来执行。

第五章

守住你的工资，节税就是增收

做好税务筹划，保护收益

每一个工薪族对于缴税想必都不陌生，我们每个月的工资总是会被扣掉一部分，除了“五险一金”的费用之外，还有税务的费用。对于那些不缴纳“五险一金”的人，也许扣税扣得更多吧。其实很多人都觉得很不值，自己辛辛苦苦工作那么多，还要被白白拿走那么多钱，想想确实有点不甘心，但这些钱我们又是不得不缴的。其实，如果我们能够做好税务筹划，还是可以保护一下我们自己的收益的。

王立媛是一名医学博士，有着多年的从医经验。她的医学辅导教材是去年上半年完成的，当时准备拿去出版时，王立媛粗略地算了一笔账，整本书大约有30万字，按照事先的约定，可获得稿酬3.6万元，这样整本书出版后应纳税为： $36000 \times (1 - 20\%) \times 20\% \times (1 - 30\%) = 4032$ 元。后来一位朋友听说此事后，告诉王立媛可以想办法合法避税，王立媛心想，这本书写得那么辛苦，赚点稿费不容易，为什么不试一下呢？于是，她便找了一个税务方面的行家咨询，专家让王立媛将整本教材按教学进度分12个月出版，每月出一期3万字，每期稿酬3000元，这样的话，每月应纳税 $(3000 - 1600) \times 20\% \times (1 - 30\%) = 196$ 元，全年纳税总额为 $196 \times 12 = 2352$ 元，比一次性出版少交近2000元的税。另外，专家还让王立媛不要将所得的稿费储蓄起来，而是将它全部用来购买货币市场基金，不仅可以免去利息税，而且还可以让资金增值。

王立媛出一本教材书，按照合约，稿酬应该可以获得3.6万元，但是这3.6万元是不可能全部进入王立媛的腰包中的，她还需要缴纳4032元的税费。但是，后来她找税务行家为自己的税务做了筹划，让她将整本教材按教学进度分12个月出版，这样她就可以少缴2000元的税，保护了自己的收益。而且如果她能够按照专家指示的那样把全部的稿费都用来购买货币市场基金的，她还可以免去利息税的缴纳。所以，如果我们也想像王立媛那样合理节税的话，我们也要好好筹划筹划，让自己获得更多的收益。

也许有人会觉得这是违法行为，这是误解。税务筹划是指在尊重税法、依法纳税的前提下，纳税人采取适当的手段对纳税义务进行筹划，减少税务上的支出。税务筹划并不是逃税漏税，它是一种正常合法的活动；税务筹划以对法律和税收的详尽研究为基础，对现有税法规定的不同税率、不同纳税方式进行灵活利用，使自己创造的利润中有更多的部分合法留归自己。它就像法庭上的辩护律师，在法律规定范围内，最大限度地保护当事人的合法权益。税务筹划与偷税、漏税以及弄虚作假钻税法空子有本质的区别，它是合法的。

那么我们该如何筹划自己的税务，以达到保护自己收益的目的呢？据相关法规规定，个人投资国债和特种金融债所得利息免征个人所得税。而我们都知道，钱存在银行所得的利息是要缴纳一定的利息税的，如果我们能够利用这个规定，把自己的钱用来投资国债或者是特种金融债的话，那么，我们所得的利息就可以全额归我们所有了。

从这点来看，我们要想做好税务筹划的工作，就要了解我们国家对税务的相关规定。所以，为了我们做好税务筹划的工作，我们首先需要了解关于税务的法律法规，然后再按照法

法律法规的规定，合理安排自己的收入的获取方式和处理方法。这样就可以让自己尽可能多地获得收益了。

一定要弄清逃税与节税的区别

有一位空姐利用自己的工作便利，多次大量携带从韩国免税店购买的化妆品入境而没有申报，偷逃海关进口环节税高达 113 万余元。最后因犯有走私普通货物罪，被判处有期徒刑 11 年。

对于这样的事情，这位空姐说：“我没有预谋逃避海关监管，只是不清楚带化妆品还要交税。我就想自己赚点生活费，没想到犯了法。”

可以说，她对法律的无知让她犯了法。而从她的经历中，我们也可以明白一点：逃税是犯法的，法律是一定要制裁这种行为的。这跟我们所说的做好税务筹划以达到保护自己权益的节税是不一样的，两者是两回事，我们一定要弄清楚逃税与节税的区别，别到时候连自己的自身自由都保护不了，更不要说保护自己的收益了。

所谓的节税是指纳税人在不违背税法立法精神的前提下，当存在着多种纳税方案的选择时，纳税人通过充分利用税法中固有的起征点、减免税等一系列优惠政策，以税收负担最低的方式来处理财务、经营、交易事项。也就是说我们并不是不缴纳税收，而是在所有的税收方案里选择一种对自己最有利的方案来进行而已。

而逃税呢？它是指纳税人故意或无意采用非法手段减轻税负的行为，包括隐匿收入、虚开或不开相关发票、虚增可扣除的成本费用逃避税收。这就是我们平常所说的偷税、漏税、抗税等行为。像上面的空姐，她就是在无意中隐匿了自己的收入，实质上构成了逃税，因此触犯了法律。

我们可以看出，节税是在法律允许的范围之内进行的，而逃税是法律制裁的行为，两者有本质的不同。

上面是从定义和合法性的角度出发来区别逃税和节税，那么，从我们自身的行为来说，我们又如何区别逃税和节税呢？当我们想要逃税的时候，我们会伪造、或者涂改、或者销毁自己的营业账簿，虚列或多列成本费用，隐瞒、少报营业收入，以此来实现逃税的目的。对于我们的正常工资收入，我们是很难进行逃税行为的，除非我们的公司跟我们串通一气，但正规的工作单位都不可能与员工一起干这种违法的事情的。但是，如果我们有兼职的话，或者是在我们正常上班的同时，又投资开店的话，如果我们不懂得相关的税法，我们就有可能触犯税法。就像上面提到的空姐一样，她为了能够多获得一些收益，在工作的空余时间从韩国带回化妆品到国内销售，因为不懂得进口税收的相关法律，她没有进行申报，构成了逃税行为。所以，如果我们在正职之外，还做一些兼职的话，就要赶快了解一下相关税收的法律法规，免得自己在不自觉的情况下触犯了税法而不自知。

而节税，即使是我们的工资也是可以执行的。例如我们的工资是绩效工资，某个月自己的绩效非常高，自然工资就会很高，为了节税，我们就可以跟领导或者是自己公司的财务商量一下，把自己的这个月的工资平摊到以后的月份中，这样，如果在以后的月份中自己的工作业绩少了，那么我们就可以相对少缴一点税款，这样的做法是法律允许的。

总之，虽然逃税和节税都是可以达到减轻税负的目的的，但是我们一定要区分清楚逃税和节税，免得自己无意之中触犯了法律，给自己带来更大的经济损失。

累积税费可能损失巨大，退休账户除外

曾经有一位理财专家说过这样的话：“最大的敌人不是老板或上司，而是税负，税负总想从你那里拿走更多，如果你不进行阻止。”想想，确实有理。在我们的生活中确实充斥着各种各样的税费，不说别的，就说我们的工资吧。如果我们累积税费的话，可能会给自己带来巨大的损失，当然这个说法是不包括退休账户的。

“我就多拿了一块钱工钱呢，怎么竟然要多交两百多块的税？”相信一部分员工在拿年终奖时，会发现一个奇怪的现象，即虽然从数目上看是自己拿得相对较多，可交完税后拿到手的，竟然比奖金总额低于自己的人还要少。比如员工小方月工资为 3500 元，年终奖为 6001 元，其同事小欧年终奖为 6000 元，按以上算法，小方应缴税款为 575.1 元，而小欧只需要缴纳 300 元的税。小方实际拿到手的，比小欧还要少 275.1 元。这看似很矛盾的现象，往往会让员工觉得得不偿失，还不如不要那多出来的一块钱，心里感到不舒服。

小方这样的现象肯定曾经发生在很多人身上，对此，税务专家提醒企业：个人所得税的计税原理是实行超额累进税率计税，纳税人的应税所得额超过某一级数时，超过部分就要按照高一档的税率计税。也就是说如果我们把资金累积到了一定的额度，适应更高一档的税费计税的条件的话，我们就要为此付出更多的资金。

假设我们一个月的工资是 3000 元，而每个月都有 1000 元的工作奖金，如果我们每个月都领取这笔奖金的话，扣除了五险一金 540 元之后，剩下了 3460 元的工作所得，我们拿到手的钱都不够 3500 元，这样的话，我们就可以不用交税了。而如果我们把这笔奖金都累积到年终的时候再领取的话，那么最后一个月我们就可以领取到 3000 元工资 + 1000 元奖金 $\times 12 = 15000$ 元，扣除了五险一金之后，还能够剩下 14460 元。这样的话，我们就需要缴纳税费 $(14460 \text{ 元} - 3500 \text{ 元}) \times 25\% - 1005 = 1735$ 元，相对于每月领取奖金，就多了 1735 元的开销。

此外，如果我们把钱存到银行的话，我们还需要为自己所得的利息交利息所得税。这样，我们存的本金越多，所得的利息就越大，那么，我们必须为此付出的税费就越多。而如果我们把大部分的钱都放在退休账户的话，会是怎样的效果呢？

所有的工薪族都知道，退休账户里的钱在我们缴纳工作所得税前就扣除掉了，如果我们把更多的钱放在退休账户里面，那么我们剩下的应税的工资就会变少，这样就可以减少缴税的概率。而且，退休账户里的钱是不用交税的，如果我们把大部分的钱都放在退休账户里的话，又可以减少我们把大额的资金存在银行而需要支付的大额利息税的数额。再说，年轻的时候存越多的养老资金，老了自己的生活就越富足，何乐而不为呢？

购买人寿保险可避税

说起避税，很多人都以为这是违法犯罪的事情。守法的工薪族怎么能去做这种事情呢？其实看待这个问题，也要一分为二。避税简单来说就是通过一定方式减少税收支付。减少税收支付的手段多种多样，例如：偷税、漏税、避税、节税等。避税只是其中一类。偷税、漏税，当然是违法的。但是还有一种方式并没有违法，是在法律的允许范围之内达到不缴纳税收的目的，我们称它为“避税”。

不过避税也有不同类型。比如有政府提倡的，有政府不鼓励的，有政府正在研究对策制定新法律法规制止的。我们主要讲的是前两种，毕竟后一种不是长远之计。政府所提倡的避税，我们也可以称其为“合理避税”。合理避税是指符合政府税收立法意图，以合法的方式比较决策，避重就轻，减少个人纳税义务的行为。而要想达到这一点，众所周知的就是购买人寿保险。

根据《保险法》第二十三条规定：任何单位和个人不得非法干预保险人履行赔偿或者给付保险金义务，也不得限制被保险人或者受益人取得保险金的权利。并且有相关法律规定，只有人寿保险能“避债避税”。人寿保险不需要缴税，并且受益人的权利是大于债权的，债权人无权要求受益人以保险利益来偿还债务。

有一位煤老板在 2007 年 5 月份的时候在一家保险公司购买了人寿保险，他们夫妻的保险金额为 20 万元，他们还有一个孩子，孩子的保险金额是 1 万元。之后，在 2008 年 12 月 18 日的时候，这位煤老板和妻子亲自给客户送煤过去，没想到在途中与迎面驶来的一辆大货车撞上了，造成了起火燃烧，这位煤老板和妻子当场死亡。

这场意外事件之后，由于生意上都存在资金拆借的情况，他们的债权人听到这个消息之

后纷纷来讨要欠款，由于孩子还小，外人又不知情，他们就自作主张把煤老板的煤窑拍卖还债了。但是，由于煤窑的规模不够大，拍卖的资金尚不足以还清贷款。其中，有债权人知道这位煤老板购买了人寿保险，就把他的亲人起诉至法庭，期望以保险赔偿金来偿债。但是根据保险法、合同法和民法的相关规定，受益金免于债务清偿范围，驳回起诉人清偿要求。所以，这位煤老板的孩子才能够得到继续生活下去的资金保障。

据当时的估计，作为受益人和被保险人的仅10个月大的小孩，可以在未来60年中享有成长金、教育金、创业金、结婚金、养老金，加上父母的20万元，受益金合计105.3万元。同时由于父母双亡，孩子从2008年起免交余下的19年的保险费。

从这个事故中，我们可以了解到，购买人寿保险还可以保护我们的资金免受损失。有一位保险业务员说：“从1999年11月1日开始，利息收入的20%要作为利息税被征收（现已调整到5%），可如果消费者购买了保险，无论任何险种都是不需要纳税的。保险其实就等于保障+避税，选择合理的保险计划，对于大多数白领来说，是个不错的理财方法，既可以得到所需的保障，又可合理避税。”

确实如此，如果我们把购买保险的这些钱存进银行的话，我们顶多就是获得一点利息，而如果这笔钱是在2008年之前存进去的，那么我们还要为此支付一定的利息税，而且，现在是免征又不是废除，如果哪天又开始征收了对我们来说不也是一笔损失吗？但是，如果我们在2008年购买人寿保险的话，我们不仅可以享受到保险的分红收益，而且完全不用交税，怎么算都是购买人寿保险来避税更保险一点。

额外收入：纳税递延

现在很多工薪族一身兼数职，又学会了投资生财，生钱的渠道多了很多。但是在收入大把大把收进口袋的同时，税收也交了不少。很多工薪族为此也感到痛心不已，可是自己也没有办法，只能眼睁睁地看着自己辛苦赚来的钱哗啦啦地往外流，心不甘情不愿还是得双手捧上。那么，数额这么多的税收我们果真必须一分不少地“上供”吗？那不一定，对于那些额外的收入的话，我们可以采用纳税递延的方式，让自己少交税甚至是不交税。

那么，什么是纳税递延呢？纳税递延就是指我们根据税法的规定将应纳税款推迟一定期限缴纳。递延纳税虽不能减少应纳税额，但纳税期的推迟可以让我们无偿使用这笔款项而不需支付利息，对我们来说等于是降低了税收负担。在理财界非常出名的理财专家罗伯特·清崎就有过这样的经历，我们先来看看他是怎样操作纳税递延的吧。

罗伯特·清崎以首付5000美元的方式买下了一套总价为5万美元的房子。两年之后，他又以10万美元的价格转让这套房子。在房子成功转让出去之后，他就获得了5万美元的收益。按照美国的法律，他们应该缴纳20%的资本收益税，但他选择了先不缴纳这1万美元的资本收益税，而是用这次5万美元的收益，加上5000美元，共5.5万美元投入到下一个项目中。也就是说，他两年之中获得了5万美元，得到1000%的收益，并且没有马上纳税。

在美国，与投资有价证券相比，投资房地产的一个优势是可以合法获得免税代码。政府允许这样做的目的是为了鼓励投资者继续将资金投入房地产项目上，从而为那些不买房或者买不起房的人提供住处。这些税收减免政策让罗伯特·清崎这样的投资者有了纳税递延的机会，他合法地延迟了纳税，而且不仅运用了他人的钱，还运用了政府的钱，从而使自己成功地保护了自己的收益。如果他一直这样不断循环地操作下去，他投资房地产的资金就会一直全部属于他，他就不需要缴纳一分钱的税金。

其实，对于我们的非工资收入，我们也是可以学习罗伯特·清崎的做法，让自己的钱一直处在给自己创造资产的过程当中，不着急着把这些钱变现出来，这样我们就可以实现纳税递延，以保护自己的收益。可以说纳税期的递延有利于资金的周转，节省了利息的支出，还可使我们享受通货膨胀带来的好处，因为延期后缴纳的税款由于通货膨胀币值下降，更加降低了实际的税额。

可以说，纳税递延的途径非常多，例如，据相关法律规定，纳税人在某一年内收到特别高的所得，有可能被允许将这些所得平均分散到数年之后去计税和纳税，或是对取得高所得年度应纳税款采用分期缴纳的方式，以避免纳税人的税负过重。若允许纳税人对其营业财产采用初期折旧或自由折旧法可以减少高折旧年度的应税所得，从而实现延期纳税，鼓励投资。我们可以选择一些适合自己的方式来进行纳税递延，充分利用税法给予的优惠，积极创造条件，在遵守法律规范的前提下进行税收筹划，享受应得的税收实惠，保护自己的劳动所得，让自己的收益最大化。

分次领劳务报酬可节税

当我们辛苦了一个月之后，好不容易为自己争取了高额的劳务报酬的时候，看着大笔的数额，心里顿觉欣慰。可是当我们看到大笔的钱又进入了税务机关的手里时，我们可能就觉得舍不得了。那该怎么合理策划，才能使自己的高额劳务报酬不会大幅度地缩水呢？

对于高额的劳务报酬，我们可以分批领取。我们可以向公司申请，让自己的高额劳务报酬分批发放，这样在银行的银行卡里，我们的钱就平摊在每个月了，可以减少所要缴纳的税款了。为什么可以这样来操作呢？

这是因为个人所得税的计税原理是实行超额累进税率计税，在劳务报酬适用工薪所得税率时，每个级差都是一个“节点”，而在每个“节点”附近都会有一个“多发不如少发”的区间范围。我们完全可以在这些“节点”附近多筹划一下。

小李空余时间为某单位提供电脑技术培训，该公司每半年或者一年给小李报酬，大约7万元。这时候，如果他按照一次的收入申报，那大约要缴纳税款1万多元，而若分批次申报纳税（按每个月的平均收入几千元来申报），他就可以少纳税5000多元，减少不少开支。

从小李的经历来看，一划分了次数，纳税的数额就降低了，所以纳税的次数就变得非常重要。如果我们也跟小李一样分次领取劳务报酬的话，那么，我们就可以为自己节省很多税金。

据相关税法规定，个人取得年终兑现的年薪和绩效工资等全年一次性奖金，应单独作为一个月工资、薪金所得缴纳个人所得税。这样说来，如果我们把自己的年终奖都放在年底的时候领取的话，我们就会为此缴纳更多的税金。所以，我们可以申请自己的公司先将我们当月取得的全年一次性奖金除以12个月，按其商数确定适用税率和速算扣除数。如当月我们的工资薪金所得低于税法规定的费用扣除额3500元，还应先将全年一次性奖金减除“当月工资薪金所得与费用扣除额的差额”后的余额，再除以12来确定适用税率和速算扣除数。前者应纳税额为：我们当月取得全年一次性奖金 $\times$ 适用税率 $-$ 速算扣除数；后者应纳税额则为：（我们当月取得全年一次性奖金 $-$ 我们当月工资薪金所得与费用扣除额的差额） $\times$ 适用税率 $-$ 速算扣除数。

某公司职员小方本月工资为3500元，又拿到了12000元的年终奖。则直接用12000元 $\div$ 12=1000元，其所对应的税率为10%，速算扣除数为25，由此计算出小王应纳税额为12000 $\times$ 10% $-$ 25=1175元。相反如果小王本月工资只有3400元，则先要用12000元减去费用扣除额与工资的差额100元，再除以12等于991.67元，其所对应的税率为10%，速算扣除数为25，小王应该缴的税为（12000 $-$ 100） $\times$ 10% $-$ 25=1165元。

我们在领取大额的劳务报酬之前，要事先做好筹划，以避免自己多赚却少拿，以及不同劳务报酬税后收入却一样等现象。一旦这样的情况发生，不仅损耗了自己的劳动力，还会降低自己劳动的积极性，没法为自己提供更多的开源的机会。

利用捐赠抵减避税

在我们的印象里，犹太人拥有世界上最多的财富，不过大家有没有注意到，犹太人也比世界上任何一个国家的商人都重视交税。在犹太人心中，有一套属于他们自己的观点，他们

认为，纳税是和国家订立的神圣的“契约”，无论出现什么问题，自己都要履行契约，谁偷税、漏税、逃税，谁就是违反了和国家所签的契约。违反“神圣”的契约，对犹太人来说是无法原谅的。但是他们为了多赚点利润，也在税收上想了不少点子，最后的答案是两个字：避税。在众多的合法避税的方法中，他们中的很多人都喜欢利用捐赠抵减避税。

1976年，犹太富商莫蒂默·莫尼律格斯的收入为100万美元，为把本年的纳税数额减少至最低限度，他决定想一个办法核减收入50万美元。用一个什么办法呢？莫蒂默想了很久，终于有了一个主意。他有一艘祖传的游艇，长为250英尺，如果将它核价50万美元，然后作为自己年收入的一部分再捐给一家非营利机构，岂不是既卸下了包袱，又躲避了纳税？这是一举两得的事情。因为当时的税法规定，慈善捐赠可以减免税款。

莫蒂默找了一位愿意合作的游艇核价人，这个人答应将莫蒂默的游艇核价为50万美元，因为他明白，要是做成了这笔买卖，可以得到一大笔佣金。得到估价表后，莫蒂默来到了一所学校，表示愿意为学校捐赠一艘游艇。校长接过估价表后，心照不宣，马上向税务局写报告，赞颂莫蒂默先生的慷慨解囊，捐赠学校一艘价值50万美元的游艇，并说明这艘游艇的价值已经经过专家的核准。学校得到游艇后，想尽快将它出售以获得捐款，那位精明的估价人挺身而出，愿意代为出售。然而事情远没有想象的那么顺利，他使出浑身解数也不能以超出15万美元的价格卖掉这艘游艇。不过还是没有关系，学校白白得了15万美元，估价人也得到了一笔可观的佣金。

这位年收入100万美元的莫蒂默先生，由于纯收入减少了一半，他要纳税的部分只剩下50万美元。按照当时70%的税率，他只需要交纳35万美元税款，另一份35万美元的税款就这样被他轻而易举地躲避了。

莫蒂默就是利用自己捐了价值50万美元的邮轮给一所学校为自己核减收入50万美元，也就为自己减免了35万美元的税款。虽然邮轮的价值最后并没有真的值50万美元，不过那已经没什么关系了，毕竟那学校也白白得了15万美元，对他们来说也是一种收获。当然，我们在这里举莫蒂默的例子，并不是要告诉我们用廉价的东西以高价捐给别人来为自己抵减避税，而是告诉我们在众多的避税方法中，有利用捐赠抵减避税的方法。

在我们国家，为了鼓励高收入者对公益、教育事业做贡献，我国个人所得税法规定，个人将其所得通过中国境内的社会团体、国家机关向教育和其他社会公益事业以及遭受严重的自然灾害地区、贫困地区的捐赠，只要捐赠额未超过其申报的应纳税所得额的30%的部分，就可以从其应纳税所得额中扣除。既然有这样的规定，我们就可以像莫蒂默那样利用捐赠来为自己抵减避税了。用这样的方法，我们不仅达到了节税的目的，还可以享受到做好事的好名声，一箭双雕，何乐而不为呢？

不过我们也要注意，我们跟莫蒂默当时所处的年代不同，他们是慈善捐赠就可以减免税款的，而我们是有一定的范围，是“赠额未超过其申报的应纳税所得额的30%的部分”才能够从我们应纳税所得额中扣除的。如果我们仅仅是为了节税而进行捐赠的话，就要把握好这个度了。

充分利用税收优惠政策

对于我们工薪族来说，我们购买许多生活必需品都是利用税后收入来支付的。就像我们买车，对于大部分的工薪族来说，都是不得不用税后收入来买车；而企业主们则可以通过企业利用税前收入来购买。对于同样的价格，我们工薪族为买车付出的就比企业主付出的多得多。所以，我们在创造收入的同时，也要想方设法为自己节税，守住自己的劳动所得。

其实，在我国，有很多的税收优惠政策，如果我们能够灵活、充分地利用税收优惠条款，就可享受节税效益。因此，用好、用足税收优惠政策本身，就是税收筹划的过程。而利用税收优惠政策进行的优惠型税收筹划是各种筹划方法中风险最低的一种。

在楼市价格还没有飙升得这么厉害的时候，老孙眼疾手快地购入了三套房子。当初购房

时老孙吸纳了一个理财师朋友的建议，在所有的3套住房的房产证上都写上自己、丈夫以及两个女儿共4个人的名字。现在楼市价格一路走高，老孙准备将其中的两套房子转售。按照《国家税务总局关于明确年所得12万元以上自行纳税申报口径的通知》的规定，采取核定征收个人所得税的，按照实际征收率（1%、2%、3%）分别换算为应税所得率（5%、10%、15%），据此计算年所得。可这样假设，有一套70万元的住房以100万元价值出售，则获利部分的30万元分摊在4个人身上，每人仅仅75000元，小于12万元，故此老孙不必交税，节省了一大部分的支出。

老孙听取一个理财师朋友的建议在所有的住房房产证上都写上了自己、丈夫和两个女儿的名字，以此让4个人来分摊售房的获利所得，这样就让每个人的获利低于国家规定的缴税标准，合法避开了缴税，为自己节省了一大笔开支。从她的经历来看，了解法律关于税收优惠政策对我们的合理避税非常有用，所以，聪明的工薪族一定要多关注一些税收优惠政策。

所谓的税收优惠，就是指为了配合国家在一定时期的政治、经济和社会发展总目标，政府利用税收制度，按预定目的，在税收方面相应采取的激励和照顾措施，对纳税人的某些活动或相应的纳税人进行补贴，以减轻某些纳税人应履行的纳税义务。税收优惠是国家干预经济的重要手段之一。

税收优惠并不只是针对企业，其实离我们的工薪族的生活也很近，与我们的日常生活息息相关。比如国家对下岗职工再就业方面就提供了极大的优惠措施：

（1）对国有企业的下岗职工、国有企业的失业人员、国有企业关闭破产需要安置的人员以及享受最低生活保障并且失业一年以上的城镇其他失业人员，凡从事个体经营的（建筑业、娱乐业、广告业、桑拿、按摩、网吧、氧吧除外），自领取税务登记证之日起，3年内免纳营业税、城市维护建设税、教育费附加和个人所得税。

（2）凡在2005年底之前从事个体经营的下岗失业人员（除国家限制的行业外），可按有关规定享受最长期限为3年免缴登记类、证照类、管理类行政事业性收费优惠，直至期满为止。

在个人希望出售现有住房的时候，也可以根据自身情况，判断自己是否符合国家规定的税收优惠标准：

（1）出售自有住房并拟在现住房出售后1年内按市场价重新购房的个人，其出售现住房所应缴纳的个人所得税，视其重新购房的价值可全部或部分予以免税。

个人出售现住房所应缴纳的个人所得税款，应在办理产权过户手续前，以纳税保证金形式向税务部门缴纳。个人出售现住房后1年内重新购房的，按照购房金额大小相应退还纳税保证金。购房金额大于或等于原住房销售额的，全部退还纳税保证金；购房金额小于原住房销售额的，按照购房金额占原住房销售额的比例退还纳税保证金，余额作为应纳的个人所得税税款。个人出售现住房后1年内未重新购房的，所缴纳的纳税保证金全部作为应纳的个人所得税税款。跨行政区域售、购住房又符合退还纳税保证金条件的个人，应向纳税保证金缴纳地税务部门申请退还纳税保证金。

（2）个人转让自用房5年以上，并且是家庭唯一生活用房取得的所得，不用缴纳个人所得税。

通知同时明确，按照规定享受企业所得税定期减免税政策的企业，在减半期内，按照企业所得税25%的法定税率计算的应纳税额减半征税。

第六章

打败“吃钱怪兽”——通货膨胀

通货膨胀是积累财富最危险的敌人

通货膨胀简单来说就是价格的普遍上涨。一般情况下，通货膨胀已经来临，而我们的工资却没有上涨的迹象，这就让工薪族极度讨厌通货膨胀。而且，通货膨胀还是我们积累财富的最危险的敌人，因为我们辛辛苦苦赚来的钱会在通货膨胀的情况下变得不值钱——哪怕在通货膨胀时，我们赚得比以前稍微多一点，我们也无法喜欢通货膨胀。

坐在银灰色的丰田里，小健才感觉自己真的迈进了白领阶层。“买车的想法已经有两年多了，直到上半年真正把车买到手了，这颗心才真的落了地。”小健这样表示。

成了有车族后，他的花销也随之增加，这一点让他感到有些担心。根据他的测算，从2008年4月到2009年4月，短短一年时间里油价就上涨了1.3元，按照一个月加油150升计算，一个月下来仅在汽油方面支出就多了近200元。

除了汽油涨价，其他方面物价的上涨也令他感到担忧。由于职业本身的原因，每个月他都有用于购买化妆品的固定花销，他告诉记者，原来他购买的套装在500元左右，而现在同样的一套已经涨至700元，再加上女朋友用的化妆品也涨价了，目前他仅用在购买化妆品上的支出就足足增加了400元。

“如果说开车、化妆品花销是可以控制的，那么日常生活支出就无法避免了。”小健说，去年这个时候一个礼拜出去吃两次饭，一百块钱基本可以下来，但现在吃一顿饭可能就要百八十元，如此算下来一个月也要多出四五百元。按照小健的说法，尽管他的月薪已达五六千元，但相对于不断上涨的物价，这些钱还是显得少了些。“现在基本上一天的花费就得100元，一个月就是3000元，而去年这个时候一个月2000元已足够。”小健说。

通过小健的生活变化，我们可以看到，在通货膨胀的时候，我们在享受同样的日常生活的时候要比之前多付出一些钱才能够达到。这就让我们不得不降低自己的生活质量，如果我们的生活质量不能降低的话，那么我们积累财富的速度就会降低。在这种情况下，若我们赚的同样是3000元每个月，但是这3000元就好像变薄了一样，在通货膨胀的情况下，能买到的东西特别少。

而在什么东西都涨价的情况下，我们所工作的公司的各个方面的支出相对也就多了起来，成本高了的话，它就会在别的方面想方设法节省一些开支。这也就是为什么那么多人会在通货膨胀的时候被公司裁员的原因，而如果我们为了解决自己生活上增加的支出来要求上司给我们加薪的话，也是很难实现的，搞不好就会因此而把自己的工作搞丢了。

再加上“通货膨胀”就像牙膏一样，一旦被挤出管子外，就很难再收得回去。所以通货膨胀一旦发生，就很难在短时间内消失，我们的生活就会进入一个“天天都涨价”的通胀新纪元，看看我们现在的生活我们就可以体会得到。看看现在年近30岁的“80后”的工薪族，有几个是有房子、车子的？更多的人虽然已经是30岁了，还是没有钱结婚，而且在这些人当中，近六成的人薪水不高。通过这些人的财务状况，我们就可以深切体会到在通货膨胀的情况下，积累财富是一件多么不容易的事情。所以，我们在理财、累积财富的时候，一

定要想方设法击败通货膨胀这个吃钱的怪兽。

钱存银行，怎么越来越少

在网络媒体上曾经报道过这样一个故事：

一位姓汤的阿婆在 1977 年把自己的 400 元存进了银行，但是后来由于种种原因，她把自己存钱的事给忘了。直到 2010 年，她才想起这件事，于是到银行里取出这笔存款。这笔存款在 33 年间，产生了 438.18 元的利益，扣除利息税 2.36 元之后，最后这位汤姓的阿婆连本带息取出了 835.82 元。

表面上看汤阿婆的钱从 400 元变成了 835.82 元，一下子就多出了一倍多，但是 we 看看这些钱都能干什么，就可以明显地感受到这钱是变多了还是变少了。

某知名大学金融系教授表示：在 1977 年，一个普通工人的工资是 36 元，全国人均存款只有 20 元。从中我们可以看出汤阿婆 1977 年的那笔存款 400 元在当时可以说是一笔非常高的存款了，据有些媒体报道，这 400 元在 1977 年是可以买到一套房子的钱了。而 2010 年 7 月份杭州市的房价是平均 25840 元/平方米，汤阿婆在 1977 年可以购买一套房子的钱到 2010 年连一平方米的房子都付不起。为什么钱存银行会越来越少呢？这都是通货膨胀惹的祸。

因为随着通货膨胀的情况越来越严重，物价就会越来越高，而钱就会越来越不值钱，能买到的东西就会越来越少，就像 10 元在现在只可以买一碗牛肉面，而在 30 年前则可以买 50 碗牛肉面。总之，只要有通货膨胀这种现象存在，我们辛苦赚来的钱就不可避免地不断贬值，而只要经济向上增长，就无法避免通货膨胀。所以说通货膨胀这种情况我们是不可以避免的，我们只能选择面对它，与之共舞。

由于通货膨胀的情况比较严重，而银行的利息又不高，就会造成负利率的局面，在这种情况下，如果我们还把钱存在银行的话，我们的钱就会越变越少。

2010 年 11 月份的时候，在一所乡村小学教书的马丽丽刚从银行取出存了一年的 5 万元定期存款，获得利息 1125 元。回家后在金融机构工作男朋友就告诉她：“现在 CPI 已经 4.4% 了，负利率也达到了 1.9%，5 万元存一年要‘亏’950 元。”虽然当时马丽丽不太理解其中的道理，但是还是听从男朋友的劝说，不再把所有的钱都存在银行里了，而是拿出一部分的钱委托她的男朋友进行投资生财。

其实即使现在已经是正利率时代，也不代表钱存银行就能够赚钱。就拿 2012 年来说，央行两次降息，银行一年期的利率从 3.5 个百分点降到了 3.0 个百分点，28 万元存银行一年的利息才 5400 元。而重庆的房价 2012 年上半年涨了 690 元/平方米。按此数据计算，一套 60 平方米的房子，半年就涨价 41400 元。41400 元与 5400 元相比，差了可不是一倍两倍。所以，把钱存银行钱还是会贬值的。

而我们工薪族大部分的工资都是直接打进银行卡里的，如果我们不进行理财，任自己的工资在自己的工资卡里躺着的话，我们的损失将会更多，因为活期的利息只有 0.35%，加上通货膨胀，我们工资卡里的钱其实每天都在无形之中流失。

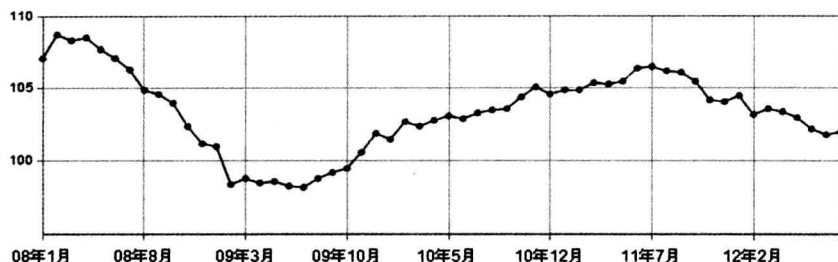
疯狂 CPI，100 元的十年减肥记

通货膨胀，让钱不值钱，租房的费用上涨，食品也涨价，到餐馆吃饭的价格不知不觉也在涨，让我们的工资越来越不值钱，为了了解自己的工资贬值的情况，我们有必要了解一下现在社会中的通货膨胀的程度是怎样的。如果我们想要知道通货膨胀的程度，也是可以通过了解两个时间点物价的差异来感受的。那么，我们下面就通过 100 元在十年间的减肥记录来感受一下我们周边生活的通货膨胀的程度。

根据物价杂志记录，2002 年，大米的价格是 1 元/斤，啤酒 1.5 元/瓶，碗面 2 元/碗。那么，如果我们拥有 100 元，2002 年我们就可以买 100 斤大米，66 瓶啤酒，50 碗面；而在

2012年，100元买不到50斤的大米，最便宜的啤酒也只能买25瓶，最便宜的碗面也只能买25碗。2002年取钱是以10元计算的，而现在取钱都是以100元计算的。

从上面的对比中，我们可以深切体会到100元从2002年到2012年价值减少了多少，这十年间CPI上涨的程度是多么的疯狂。事实上，CPI通常作为观察通货膨胀水平的重要指标，一般而言，当CPI>3%的增幅时，就是通货膨胀，而当CPI>5%的增幅时，就是严重的通货膨胀了。那么，如何获得CPI指标数据呢？通过国家统计局的数据显示，2011年2月，我国居民的消费价格指数上涨到4.9%，与严重通货膨胀只相差了0.1%。我们看看下面的消费者物价指数（CPI），就可以更形象地感受到这些年来CPI是怎样变化的。



2008年~2012年全国居民消费价格指数

从上图中，我们可以看到，2008年的CPI是最高的，到2009年的时候有了很大的回落，而在2009年6月之后的时间里，CPI一直都是在上涨的，到2011年7月份上涨到顶峰之后又开始向下调整。不过我们也要明白，由于我国各类商品权重不合理，导致我国CPI存在被严重低估的现象。就像现在虽然物价指数相对来说不是最高，但是鸡蛋、大蒜、大葱的价格却是有史以来最高的时候。总之，通货膨胀就是物价指数愈来愈高，也就是物价愈来愈高，也可以解释为购买力愈来愈弱。

从这十年间100元的减肥记录和上面的CPI走势图中我们可以明显地体会到通货膨胀严重影响着我们的生活。如果我们还是一心一意只想踏踏实实工作挣钱的话，我们的生活质量恐怕会一天比不上一天。这就需要我们学会投资理财，打败通货膨胀这个吃钱的怪兽。

薪水何时能追上物价的脚步

这些年以来，中国GDP增长速度是非常快，但是普通老百姓的收入增长却非常缓慢。因此，人们经常调侃一句话，现在什么都涨了，就是不见工资涨。国家统计局公布数据，说老百姓平均工资比上年增长了百分之多少，但是多数人还是感觉不出来。

可是很多人就有这种困惑，为什么我们的收入跟不上GDP的增长？2000年，中国人均GDP约800美元，到了2010年已经超过4000美元。以美元计价，中国人均GDP在10年时间里，增长超过4倍。但是这10年时间里，我们工资增长了多少？

居民劳动报酬占GDP的比重在1983年达到56.5%的峰值后，就持续下降，2005年已经下降到36.7%，22年间下降了近20个百分点。那么，是什么原因造成劳动者报酬占GDP比例连降22年？

我们来看这样一组数字：2010年，中国GDP总量超过了6万亿美元，总量居世界第二。这么大的一块蛋糕，分给老百姓的却很少。财政部公布的数据显示，2011年5月份，全国财政收入10612.26亿元，比去年同月增加2694.6亿元，增长34%，与今年前两月36%的增幅相比有所回落。1999年，国家财政收入首次突破1万亿。不到12年时间，就实现了一个月突破1万亿元。按照这种势头，2011年国家财政收入有望达到12万亿元左右。也就是说，2011年全国财政收入可能是1999年的12倍，增长了11倍。这12年时间里，有多少人工资能够增长11倍？

另外，前段时间有网友发帖晒账单称，国内月入万元者税负高达6000多元。对此有专家回应，月收入万元者，个税外加其他间接税，在极端情况下，比如可支配收入全部用来购买税率最高的卷烟，税负最高可以达到4700元。也有人根据统计局发布数据，从而得出

2010 年中国税负率为 43.9%，这就意味着中国纳税人需要为交税工作 161 天。

要让我们工资上涨，就必须减税，特别是间接税。很多人却以为，只有直接税才和自己有关，这是非常错误的。把这些问题想清楚了，就会明白为什么我们工资上涨了，我们的生活反而看起来穷了。

通胀面前，不生息的钱就是贬值

相信大家都听过这样一个故事：

有一位老人为了防止自己辛辛苦苦一辈子的钱被偷走了，就把自己的钱用报纸包好，埋在自己家里的地板下面。等到他想要用钱的时候，再把这些钱挖开的时候，发现自己的钱全都烂掉了。

在通货膨胀面前，如果我们手中的钱不能够生息的话，就跟上面故事中的这位老爷爷烂掉的钱一样，贬值得在我们的生活中发挥不了多大的作用。一份薪水，如果还是照原来的方法使用，我们就会发现，钱可真的变得“超薄”了！

很多人谈到通货膨胀，都会有谈虎色变的感受。据季羨林先生回忆起在 20 世纪 40 年代，金圆券飞涨，一发工资就得赶快跑步去买米，跑快跑慢米价都不一样。其实，通货膨胀和市场经济是一对孪生兄弟，历史几乎一样漫长。但绝大多数时候的通货膨胀都是温柔的，不仅没有危害，对经济还能起到促进的作用，只有在特殊时候，恶性通货膨胀才会带来毁灭性的破坏。

在德国，某天晚上，有个小偷去别人家里偷东西，看见一个筐里装满了钱币，他把钱倒了出来，只把筐拿走了。为什么呢？因为在当时，德国货币贬值到了几乎无法想象的程度。当时德国政府连夜不停地开动印钞机，把纸币发行到天文数字，同时也把物价推到了天文数字。如在 1922 年初拥有价值 5 亿元的德国债券堪称巨富，而在两年之后，这么多的钱连一块冰糖都买不到。这就是第一次世界大战后，发生在德国的恶性通货膨胀事件。

急剧的通货膨胀，是指总体价格以 20%、100%、200%，甚至是 1000%、10000% 的速度增长，这被称为急剧的通货膨胀。发生这种通货膨胀的地区，在价格被竭力稳定后，会出现严重的经济扭曲现象，并且会使消费者对本国货币失去信心，运用一些价格指数或外币作为衡量物品价值的标准。

别以为泡沫总是过去的故事，历史总是惊人的相似。从第一场恶性通货膨胀开始，人类就创造了一个又一个的经济泡沫。2000 年后，我国也相继出现了“兰花泡沫”、“红木泡沫”、“普洱泡沫”等。兰花的价格 2006 年一年之内就涨了数十倍，单株兰花的最高价曾达到 2000 元，不过随着媒体的披露，泡沫瞬间破灭；2004 年开始，海南黄花梨、小叶紫檀的家具价格成倍地往上翻，上涨 10 倍以上的家具比比皆是，到了 2007 年下半年，泡沫破灭，许多红木家具的价格瞬间暴跌；2004 年开始，云南普洱茶在国内迅速走红，其价格犹如过山车一样上蹿下跳，有明显被炒作的痕迹，终于在 2007 年中期，泡沫破灭，价格跌幅达 50% 之多。在这样急剧的通货膨胀的情况下，我们那些不生息的钱更加显得苍白了。在通货膨胀的年代，我们不能把自己所有的钱都定存起来或者是放着不动，这样就会给我们带来“亏损”。

为了自己的钱不被贬值，我们就得清理出身边不生息的钱赶紧想方设法让它不断地繁殖生子。要知道，金钱绝对有其时间价值，就如同母牛会生小牛，种子会生果实；但是，如果放着不动，是绝对不会随着时间而增值的。只要我们愿意，价值是可以再创造出价值来的！

想打赢 CPI，三招抗“通胀”

在不存在通货膨胀的情况下，每个人都会根据价格去选择职业，比方说，如果作家的报酬高，人们就去写作；如果编程的报酬高，人们就去做程序员……在没有通货膨胀的情况

下，所有的价格都是真实反映市场的信息，这样人们总能做出正确的选择。

通胀来临时，我们这样的普通人被愚弄了。过去，有一份年薪2万元的工作，突然有一天，发生了严重的通货膨胀，转眼间所有的物价都上涨了一倍，尽管老板答应年薪提高到3万元，但我们的生活水准还是下降了，因为只有工资到4万元，我们才能维持过去的生活。可以说，在通货膨胀的年代，钱更不值钱，这个时候，领死工资的我们，更要学会投资理财，打赢CPI，才能让生活不受影响，才能不降低生活质量。那么，我们该如何打赢CPI为自己争取美好的生活呢？下面的三招如果运用好的话，也是可以帮我们抵抗一下“通胀”的。

1. 购买银行短期理财产品

银行理财产品最近重新受到工薪族青睐，其中低风险、期限短的固定收益品种更受追捧。目前市场上两个月期限短期理财产品，预期年化收益率达到3%左右，半年期产品的收益一般都能达到3.6%以上，一年期产品的收益大多能达到4%以上，远远超出同期的存款利率。通常情况下，银行理财产品的收益会受到资本市场大环境的影响。在通胀压力大增预期下，选择银行产品是有道可循的。但面对众多繁杂的理财产品，我们要遴选出高收益的品种，策略上应有所侧重。首选挂钩商品类产品，比如挂钩黄金、挂钩农产品的理财产品。

2. 长期可配置黄金

理财专家总是建议我们可以根据自己的资产情况以及风险承受能力配置资产，中长期的资产可选择配置部分能防御通胀的高预期收益资产如股票、黄金和基金。专家认为全球经济可能面临二次探底，黄金牛市也无需怀疑，因为经济增长前景黯淡会推动对黄金的投资需求。不过也有分析人士认为金价中期将走弱，但每年四季度都将迎来上涨行情。对资金量不大的工薪族而言，分析人士认为不适宜投资实物黄金；考虑到黄金抗通胀特性以及金价已大幅上涨的现状，看好黄金的工薪族可少量配置黄金股抗通胀。由于美元走势对黄金投资影响较大，因此提醒做短线投资的工薪族要多关注美国经济数据以及外汇市场的走势。

此外，宏观经济数据公布后，基金业内人士认为市场流动性宽裕整体格局没有改变，中长期来看，股市上涨可为工薪族提供抵御通胀的机会。

3. 定期存款不宜超6个月

在通胀预期下，将钱存在银行显然不划算。不过，专家也表示，短期资产可配置一些债券、存款等，但要结合个人的风险承受能力综合考量，较长期限的存款并不一定是最好的选择。考虑到加息预期，存款配置期限可以控制在6个月左右。此外，一般来说，家庭存款比例应保持在总收入的20%~40%，具体比例可以根据自己的风险偏好进行调整。

第七章

赚银行的钱是工薪族的必修课

赚得多，不如存得多

由于受到“先消费后还钱”观念的普遍影响，现在城市中越来越多的年轻人加入到了“零储蓄族”的行列。“零储蓄族”们大多受到过良好的教育，有较为稳定的收入和不错的社会地位，在这个城市属于中等偏上的水平，但他们却很少储蓄甚至不储蓄。但是这些人即使每个月都有很高的工资收入，但是工作了几年，自己却没有多少银行存款，一旦有什么急需用钱的地方，就会显得手忙脚乱。可以说，对于工薪族来说，赚得多，还不如存得多。

洪金娜和马金林是一对非常要好的朋友，她们从小就在一起生活，但是大学毕业之后两个人所找的工作不一样，洪金娜找到的工作月薪税后为 5000 元，公司为其缴纳社保、公积金等，保障较为全面。洪金娜是一个以享乐至上的人，所以，虽然每个月的工资很高，但是她工作了两年，几乎没有什么存款。那么，她的钱都花在哪的呢？

由于洪金娜目前还没有交男朋友，无家庭负担，每月固定开支如下：房租 1000 元、通讯及交通费 200 元、餐费 800 元、购买日用品 300 元，每月开支合 2300 元。她把剩余的钱几乎都花在和朋友聚会、看电影和购买一些新款衣服上面，完全没有理财的概念，成了名副其实的“月光族”。当马金林建议她该存些款为将来打算时，洪金娜认为：“挣钱就是为了花的，不趁着年轻美丽享受生活，等到人到中年玩什么还能有啥乐趣呢，一定要在最好的时光里尽情地享受。”于是，洪金娜心甘情愿地加入了“零储蓄”一族。

而马金林就不一样，虽然她的月工资只有 3000 元，但是她是一个行动派，从来不做一夜暴富的白日梦，她很早就开始储蓄，积极打理自己的财富。她说，留得青山在，不怕没柴烧。通过储蓄，她已经积攒了一笔不小的财富，并用它们来进行股票和基金的投资。她对于理财，比穿衣打扮还感兴趣，常常是拿储蓄的资金参与各种投资，像亲戚的店铺、朋友的小地摊，都有她参与的股份，获得不少分红。工作两年之后，马金林就已经靠自己的能力买了一套小房子。这也让洪金娜羡慕不已，也很后悔自己没有听马金林的话。

两个好朋友，一个每个月挣 5000 元，工作两年后却没有一点存款，而另一个每个月只挣 3000 元，工作两年后就拥有了一套房子。从她们两个人的经济状态中，我们都可以深切体会到，赚得多不如存得多。

有许多工薪族，看似月收入很高，其实几年下来，银行存款并没有多少，究其原因，就是挣得多，但是节省下来存银行的少。一些人认为自己年轻，能赚钱，于是，就赚多少花多少，等到用钱的时候，却拿不出钱，这样的生活方式，极不合理理财的要求。要知道，即使我们每个月有很高的收入也不意味着我们就富有，只有掌握在我们手头的资产非常多，即使自己长时间不工作生活也不会受到影响的时候才能够代表我们真正富有。

虽然现在的储蓄并不能带给我们很高的利息回报，但是我们可以像马金林一样，先把自己的工作所得都存下来，然后再进行投资生财，给自己带来更多的回报。储蓄宜早不宜迟，越早储蓄，我们就会越早得到积累的财产，越早拥有积蓄展开投资。不要再相信“车到山前必有路”了，它带给我们的只会是得过且过的平庸生活。所以，马上开始储蓄吧！时间是最

大的资本，越是年轻的人，越是能存下更多的钱！理财初期，我们的钱肯定很少，必须要克制自己，先存钱，才能理财。

别让工资卡沉睡

思雨是典型的“张江女”（指聚集在上海张江高科技园区，具备理工科背景，工作勤奋，拙于表达，薪水很高，却不太会消费的一群女性），也被朋友们戏称为“水晶凤凰精英女”。跟大多数聚集在上海张江、北京国贸、中关村等地的精英一样，思雨具备理科背景，智商很高、工作忙碌、薪水丰厚，却与外界接触甚少。自身几乎成为工作的机器，除了每日的餐费、通讯费、交通费之外，思雨几乎没有其他开销。因为疲于应付工作，根本没有时间和精力去理财。不菲的薪金几乎全部沉睡在工资卡里，安全有余，增值却不足。

其实像思雨这样让所有的工资都在工资卡里沉睡的做法是一种无形中让自己的资产亏损的做法。因为几乎所有公司给自己员工的工资卡里发放工资的时候，都是以活期的方式进行发放的，那么，思雨所有的工资在工资卡里的钱就都是以活期的利率来计算。现在活期存款的利率为0.35%，而据媒体公布2012年8月份的CPI比同期上涨了2%，这样思雨工资卡里的钱就相当于是负利率，不是亏损是什么？要知道，在通货膨胀时期，不生息的钱就是在贬值，所以，作为工薪族，我们不要偷懒，别让自己的工资卡沉睡。那么我们该如何打理工资卡里的钱，才能够不让自己的工资在工资卡里闲着呢？

1. 活期资金转存定期

定存的利息要比活期的利息高出很多，我们可以把工资卡里的钱转成定期存款。现在各家银行都有自动转存服务。我们完全可以设定零用钱金额、选择定期储蓄比例和期限等，实现资金在活期、定期、通知存款、约定转存等账户间的自主流动，提高理财效率和资金收益率。

2. 基金定投

由于工资卡上每个月都会有一些结余的资金，如果让这些结余资金睡在工资卡里吃活期利息的话，收益及其微小，还不如通过基金定投来强迫自己进行储蓄呢。这个基金定投就是每个月在固定的时间投入固定金额的资金到指定的开放式基金中。这个业务也不需要每个月都跑银行，它只要去银行办理一次性的手续，以后的每一期扣款申购都会自动进行，也是比较省心、省事的业务。虽然钱不多，但是积少成多，聚沙成塔，只要坚持下去，就会像滚雪球一样越滚越大，最后获得丰厚的回报。

3. 开通网银缴费

虽然很多工薪族如今都开通了网上银行，但实际上真正对网上银行“玩”得精熟的人却不多。理财师提醒，网上银行对我们普通的日常费用缴纳也有很大的便捷性，例如水、电、煤气、手机充值等业务的缴纳和充值。

使用网上银行的自动缴费功能后，我们不但可以节省去银行、煤气、水电公司等地排队办理手续的时间和精力，同时也可以避免因意外导致拖欠水电费而被扣滞纳金。

4. 存抵贷，用工资卡来还房贷

因为工资卡上都会备有一些闲钱不会用到，而且如果我们有房贷的话，我们完全可以办理一个“存抵贷”的理财手续。现在很多银行都推出了“存抵贷”的业务，办理这项业务之后，工资卡上的资金将按照一定的比例提前还贷，而节省下来的贷款利息就会作为我们的理财收益返回到我们的工资卡上，这样，就可以大大提高我们工资卡里的有限资金的利用率。

5. 轻松购买理财产品

许多银行都开通了“银证通”、“银基通”、“银保通”等业务，使用银行卡可以轻松地购买各种理财产品，例如外汇、黄金、保险、基金、国债等。使用银行卡购买新上市的基金等理财产品，还可享受一定幅度的折扣或者较高的收益率，而使用银行卡购买理财产品的最大好处就是省时省力，坐在家里通过电话银行服务或网上银行服务就可以了。

先把收入的 30%存起来

现实生活中，很多工薪族都会认为自己很了解储蓄，也都明白储蓄的重要性，但是自己就是没有钱进行储蓄。其实，没有钱不是不储蓄的借口，最主要还是看我们自己愿不愿意存钱。如果自己愿意，那么，无论收入多少，只要留出 30% 的钱储蓄起来，我们就能够拥有存款了。

在美国著名的哈佛大学，第一堂的经济学课，老师只教两个概念。第一个概念是，花钱要区分“投资”行为和“消费”行为；第二个概念是，每月先储蓄 30% 的工资，剩下的才进行消费。

哈佛教导出来的青年人，大多都会成为日后的成功者，或者通俗意义上说的富人。但这其中最主要的原因并非他们是名校出身，而是他们的观念和行为跟普通老百姓有点不一样。在这样一群人中，无论收入高低，他们都有一个财务上的硬指标：收入的 30% 用作储蓄，剩下的钱再拿来消费。

聪明的工薪族会把每月储蓄钱当作一项最重要的财务目标，只准超额完成而绝不能减少。这和一般人的先花钱，然后把消费的节余部分用作储蓄的做法大相径庭，其结果自然也会有天壤之别。

我们可以简单地计算一下，如果我们现在的收入是每个月 3000 元，那么把其中的 30% 存入银行，那么，这样一年存下来，我们就会有 10800 元的积蓄。10800 元 and 一文不名可是大有区别，因为要知道，储蓄也是一种投资，储蓄的 10800 元，收回的时候便不止是这么多了。看看那些富人们的资产组成，投资收入可以占到他们收入的一半，甚至还要多。而如果我们也保持对投资的长久关注，将使我们经常保持一种敏感，即便不会获得多高的收益，但是能够帮助我们养成终生投资的好习惯，这更是一件了不起的事情。

杜芝在大学毕业之后，先是进了一家软件公司，之后又跳到了一家大型的国有企业。算起来工作已 4 年了，按说毕业后工资也不算低，但是她始终没有存下钱来。朋友几次跟她说，一定要把工资的 30% 用于储蓄或者投资，这样的话，万一以后有个什么突发事件，或者想要进修，就不会太被动。

每每这个时候，杜芝总是说：“我知道，但是现在一个月到手的就只有 4500 元，每个月房租 1500 元，吃饭 1000 元，买书、买碟 500 元，交通 300 元，再加上电话、购置衣物、朋友聚会，怎么能省下钱来？‘月光’那是肯定的，我不做‘负婆’就不错了。”

杜芝还坚持这样一种理论：不趁着年轻的时候好好玩，每个月存个五六百块钱有什么用？最最重要的是要找个好工作，否则再怎么省钱也没有用！

可是，最近杜芝这种坚持却有点受到动摇，她渐渐感受到储蓄的重要性了。原因是 2012 年的时候杜芝打算换一个工作，于是辞职了。起初她觉得找工作是一件轻而易举的事，不料一直没有找到合适的，她很快就陷入了弹尽粮绝的境地。她打趣说，现在成为彻头彻尾的“负婆”了，早知今日，就应该每个月多多少少存一点钱，那样的话至少现在基本开销不存在问题，不会成天烦恼着明天的早餐在哪里。

杜芝就是没有先把自己收入的 30% 存下来，每次发工资就先去消费，等消费完了之后再想着储蓄的事，但是，按照她那样没有控制的消费，怎么可能存得下钱呢？所以，当她失业一段时间之后，她就后悔自己当初不听朋友的劝了。

根据目前国内的调查显示，中国城市居民家庭理财方式仍呈现以储蓄为主的局面，储蓄以 60% 的提及率高居家庭理财方式的榜首。选择储蓄虽然是较为保守的理财方式，但是对于刚大学毕业的新新人类来说，也不失为良计。正如理财规划师说的：“年轻人应该先从攒钱开始，收入像河流，财富像水库，花出去的钱就是流出去的水，只有剩下的才是你的财，如果你都是月光、月光族，那你有什么财可理？所以说年轻人一定要从攒钱开始。”所以说，储蓄是非常重要的，如果没有一定的储蓄，我们的很多计划都将毫无意义。

机会存在于各处，但只提供给那些手有余钱的人，或是那些已经养成储蓄习惯的年轻

人。养成将工资的 30% 存入银行的好习惯，其实并不会对我们的生活质量造成多大的影响，但日积月累，有一天我们会发现这笔积累起来的财富可能会起到改变我们一生的重要作用。

“四分存储法”让活期存款收益更高

如果我们愿意把储蓄当成自己理财的一个手段，那么，我们就应该懂得存款的品种不同，利率也不同，这样，储蓄技巧就显得很重要，它将决定我们能否让自己的储蓄收益达到最佳化。

现在，众所皆知，我们自己的工资都是以活期的方式存进工资卡里的，而现在活期存一年的利率也仅仅是 0.35%，可以说，收益微乎其微。也许有人会想，定期的利率比活期高多了，我们就把自己所有的钱都用来存定期不就可以了吗？这明显不行，如果我们所有的钱都用来存定期的话，我们的生活用度怎么办？

何琳就曾经犯过这样的错误，她存了 10 万元五年期定期，但是第三年，她的儿子要去英国留学，急需 3 万元，何琳只好提前支取定存，结果损失了一大笔利息。

这么看来，我们不能够把所有的钱都存成定期，而且这样做也不太现实，我们总是可能不用钱的，活期存款的设置就是为了便利我们的日常开支。所以，我们应该将一定量的资金存入活期存折作为日常待用款项，以便日常支取（水电、电话等费用从活期账户中代扣代缴支付最为方便）。对于平常大额款项进出的活期账户，为了让利息生利息，最好每两个月结清一次活期账户，然后再以结清后的本息重新开一本活期存折。不过这样做实在太折腾，而工薪族最没有的就是时间，所以这个做法并不太可取，其实，我们可以利用“四分存储法”，这样也可以让我们的活期存款收益更高一些。

王丽丽是在一个服装厂工作，每个月的工资是 3000 元，一开始她总是将自己的工资放在工资卡里，在生活中随用随取，也很方便。后来看到一个同事利用“四分存储法”为自己攒下了不少钱，她也开始学着用“四分存储法”来处理自己的工资。

每个月拿到工资，王丽丽都要把自己的工资分成四份存进自己的活期账户里，其中的 1000 元是用于自己一个月的日常生活支出，这部分的钱就继续以活期的方式留在活期账户里，然后在活期账户底下开出三个子账户，一个存进 900 元的一年定期，一个是存进 600 元的半年定期，最后一个是存进 500 元的三个月定期。这样一来，如果自己预留的 1000 元不够自己的生活用度，就动用金额最接近的一张或两张存单。这样就可以让自己的资金尽可能地获得利息。

现在，很多银行的银行卡都可以设有多个账户，如活期账户和多个不同期限的定期储蓄账户。有的甚至可以预先在银行柜台上设立一定的资金“触发点”，超过触发点的活期存款，银行系统就会帮我们自动搬家，挪到指定的定期储蓄账户上，能为卡上的现金获得高于活期存款的收益。这样，我们打理工资卡中的钱的话，也比较方便。当然我们也可以存成更多的存单，但需要较好的存单管理，那些随手弃纸的工薪族最好慎用。

四分存储法适用于在一年之内有用钱预期，但不确定何时使用、一次用多少的小额闲置资金。用四分存储法不仅利息会比直接存活期储蓄高很多，而且在用钱的时候也能以最小的损失取出所需的资金。

高效打理定期存款，使利息收入最大化

手中有了一笔多余的钱，可一时还没有想好如何消费，那么不妨先到银行把钱存起来，等以后用时再取出来。这样，既可以保管钱又可以赚点利息，何乐而不为呢？其实，在我们的身边，很多人都是定存来进行理财的。定存对于我们工薪族来说，几乎是最好的选择。

黄阿姨手边有不少资金，但她却最偏爱定存，手上资金有不少用作外币与人民币定存，虽然这几年人民币定存利率偏低，但她还是非常注重保本，并且也运用外币定存赚取较高利

率，不管银行的理财专员怎么招揽，她还是把大部分的资金都放在“定存”上面，因为她认为不管经济局势如何变动，与银行约定好的定存利率绝对不变、绝对保本，能让偏好保守性投资商品的投资人非常放心。

如今，黄阿姨已经退休，由于她从年轻的时候就非常注重理财，虽然一直只是利用银行里的定存这种方式进行理财，如今她的退休生活过得也是有声有色，因为她只靠银行定存的利息，一个月也有 3000 元的收入。

从黄阿姨的理财经历，我们可以看到，银行定存用得好的话，也是一个不错的理财方式。事实上，中国人最爱“存钱”了，汇丰保险曾经在上海发布一个《汇丰保险亚洲调查报告》，据该报告称，中国的消费者将每月收入的 45% 用于储蓄，高于其他亚洲各主要市场。从中我们可以看到，虽然银行的利率很低，但还是不能冷却我们存钱的热情。其实，只要我们能够活用定存，我们也是绝对可以像黄阿姨那样，收获颇丰的。

在进行定期存款的时候，如果把钱存成一笔存单，一旦利率上调，就会丧失获取高利息的机会。但是，如果把存单存成短期存单，利息却又太少。既要保证资金的流动性，又希望获取高额利息，那么建议不妨试试阶梯储蓄法。

阶梯储蓄就是先以一、二、三年期的定期方式进行存款，然后把逐年到期的存款连本带息转存成三年期的定期，三年后我们便有了 3 张三年期定期存折。

假如我们持有 6 万元，可分别用两万元开设一个一年期、两年期、三年期的定期存折各一份。1 年后，我们就可以把到期的两万元一年期存款连本带息转成三年期定期；两年后，可以把到期的两万元两年期存款连本带息转存成三年期定期。这样我们就有了 3 张三年期的存折，而且此后每隔一年就有 1 张存折到期。这样，我们既能应对储蓄利率的调整，又可以获得三年期存款的高利息。

另外，有一种“十二存单法”可以将每个月工资的 10%~15% 拿来存定存，然后每个月都这么做。这样，一年就有 12 笔一年期定存，等于第二年开始，每个月都有一笔定存到期。如果手上不缺钱，就可以继续加上新的存款续作定存；缺钱的话也可以直接将到期的钱拿来使用，这样，也有强迫储蓄的效果。尤其，每个月看到一笔定存到期，那种感觉应该是很开心的。

对于普通人而言，重要的不是获得最高的收益，而是获得有保障的收益，通过储蓄实现合理的资产配置比。所以，我们在积累财富的过程中，要充分利用这种连月存储法，让自己的资产配置比达到最优，最大化自己的资金收入。

谨防储蓄中的破财行为

就像世间万物一样，储蓄也有一个度，存少了，不足以规避风险，存多了，赶不上通过膨胀的速度。可以说，在储蓄的过程中，如果处理不当，不仅会使利息受损，甚至有时还会令存款消失。所以一定要谨防储蓄中的破财行为，不要让自己的财富白白流失。

小雨大学毕业之后出来工作已经 5 年了，这 5 年来小雨省吃俭用，在工资卡里存了不少钱。本来她觉得这就是理财了，这就能够为自己留下很多钱了。但是在去年的国庆节上，她听到一个理财的讲座，了解到了任由工资在工资卡里躺着也是一种浪费之后，就把工资卡里的 20 万元全都取了出来，存成了一个 5 年期的定期存单。她想：在所有的存款种类中，整存整取的 5 年期利息最高，有 5.5% 的利率，而且又不用那么折腾。

正在小雨做着自己也可以靠钱生钱的美梦的时候，爸爸从家里打来了电话，奶奶生病急需 10 万元做手术，让小雨立马汇钱回家。小雨一想，自己的钱都存到银行了，还得 4 年才到期呢。但是这些要得那么着急，又没有找到能够一下子借她这么多钱的朋友。没办法，小雨只好到银行取出自己才存了 1 年的 5 年期整存整取的存款。银行支付了她 201013.89 元。小雨觉得很纳闷，自己 20 万元，已经存了 1 年了，当时定下的利息是 5.5%，怎么自己的利息就这么点。银行的人员告诉她：整存整取的定期存款，如果还没有到期就提前支取的话，是要按活期的利率来计算利息的，所以，小雨的利息就是那些。人家说得有理有据，小雨也

只好作罢，赶紧往家里汇款。

如果小雨的钱一直存了5年到期的话，她连本带息应该拿到的是255000元钱，也就是因为她提前支取而损失了超过5万元的利息，这不是一笔小的损失啊！

我国新的《储蓄管理条例》除规定定期储蓄存款逾期支取逾期部分按当日挂牌公告的活期储蓄利率计算利息外，还同时规定定期储蓄存款提前支取，不管时间存了多长也全部按当日挂牌公告的活期储蓄存款利率计算利息，如此就会形成定期储蓄存单未到期，一旦有少量现金使用也得动用大存单，那就会有很大的损失。

虽说目前银行部门可以办理部分提前支取，其余不动的存款还可以按原利率计算利息，但也只允许办理一次。不过，建行自2011年2月27日起，取消整存整取定期存款、个人通知存款部分提前支取只能一次的限制，可部分提前支取多次。提前支取部分将按支取当日挂牌活期存款利率计息，剩余部分到期后仍按原利率计息。

即使这样，未到期提前支取还是会损失一些利息费用，还不如把钱分成小份，存成不同的期限，这样就可以减少提前支取的概率，尽可能地减少损失。

如果小雨当时把这20万块钱分开来，一份存为一年期，一份为两年期，一份为三年期……那么，在家里这样急需钱用的节骨眼上刚好有一笔到期，如果刚好还差几天才能到期的，可以先找朋友凑，等过几天了把钱取出来再还给朋友，这样就避免了因为提前支取而损失利息的问题了。

为避免这种不必要的损失，在进行银行定期储蓄存款时，我们可以尽量巧妙安排储蓄存款的金额，比如有10万元存款，不妨让存单呈金字塔形排开，可以分存1万元、2万元、3万元、4万元各一张。这样一来，无论自己提前支取多少金额，利息损失都会降到最低。

还有一种做法也是不可取的，就是不注意定期储蓄存单的到期日，往往存单已经到期很久了才去银行办理取款手续，殊不知这样一来已经损失了利息，甚至会白白让那些钱打水漂。

18年前，郑小姐为了存放工资，便在银行办了一张零存整取的储蓄存折，只是后来，她换了工作地点，一直都没有时间回去处理这笔钱。由于辗转的创业和其他事情的忙碌，那张零存整取的储蓄存折卡便也一直被郑小姐所遗忘。前几天，她在整理家务的时候看到了这本存折，便拿着存折到银行去支取。但是，由于时间很久，已经过去18年了，银行工作人员面对郑小姐手上这张仅有巴掌大小，每笔进出款项都是手写录入的古旧存折犯了难，虽封面上也印着红色的“活期储蓄存折”几个字，印制单位也是他们银行的某个分行，却也无可奈何，年代久远，银行系统无法记录详细信息，没办法为郑小姐支取这笔钱。

郑小姐因为忘了支取存款，白白损失了一大笔钱。因此，对每一个存单我们都应该经常翻翻，一旦发现定期存单到期就要赶快到银行支取。

定期存款的利率比活期高，很多人都知道。如果定期存款到期后，我们不去银行重新转存定期，那么储蓄存款逾期部分银行就会按活期利率计算利息，这样一来，就会损失不少利息收入。如果存款金额更大一些，逾期时间更长的话，利息损失就会更大。

要知道，在银行参加储蓄存款，不同的储种有不同的特点，不同的存期会获得不同的利息，因而如果在选择储蓄理财时不注意合理选择储种，就会使利息受损；而如果在储蓄的过程中有操作不当的地方，也会让自己的财富白白流失掉。我们在银行里储蓄的时候，一定要注意各方面的问题，尽量避免让自己的财富流失。

如何用好你的银行卡积分

现在，没有工薪族没有银行卡了吧？在我们入职的那一天，用人单位往往都会要求我们去某个特定的银行去办理一张银行卡，以便于发放工资。在所有人的认知中，银行卡是用来存钱用的，不过如果我们的银行卡还只是用来储蓄的话，我们就落伍了。

随着银行业的发展，其业务逐渐增加，银行卡增加了很多功能，如网上支付、电子银

行，等等。而我们手中的卡也愈发变得多功能化，这样，用好我们手上的卡，我们会发现生活是很美好的，特别是银行卡能够积分这个功能。其实，很多人对银行卡可以积分这个功能不是很了解，在他们眼中，银行卡只有取款、存款、消费、交费等功能，其实银行卡的增值服务和个性化功能是相当丰富的。

现在，在大部分 POS 机上刷卡消费的话，银行都会反馈一定的积分到我们账户上。有的银行卡每消费 20 元才反馈 1 个积分给我们，有的则是每消费 1 元就可以有 1 个积分的回报。当然，银行卡的积分并不一定只是以刷卡消费这一个途径获得的，如果我们能够参加银行主推的银行卡业务活动的话，我们就能够得到更多的积分奖励。像办理基金、理财、第三方存管、保险、黄金、开卡、信用卡分期付款、网上银行等业务，都可获赠积分。不过，当我们银行卡里积攒了一定的积分的时候，我们应该如何用好自己银行卡的积分呢？

钟世展从一开始工作的时候，就开始进行刷卡消费了，他不管自己消费的是多少钱，只要能够刷卡支付，他都会选择用银行卡刷卡消费。这样，一年下来，他一共积攒了 9000 多积分，不过他并不知道刷银行卡消费的时候有积分这么一回事，他只是图个方便而已。直到年底的时候，他接到了一条通知他的积分即将过期的通知，他才知道有积分这回事。

不过，他按照短信提示的网址去兑换礼品的时候，发现实用点的东西都要 15000 分以上才能兑换。例如，一把雨伞要 15000 分、一个 3 件套乐扣饭盒需 23000 分、一个剃须刀需要 61000 分……而他的账户里只有 9000 多积分，根本没法换上的东西。不过如果不换的话，积分又会被清零，所以，最后他只好换了条毛巾，对此，钟世展感到很不是滋味。

钟世展 9000 多分的积分只兑换了一条毛巾，这让他觉得很不值得，但是，如果自己兑换的话，积分又会被清零，又是挺浪费的，这样看来，银行卡的积分有点像是鸡肋了。确实，如果我们兑换得太早，会因积分太少而选择不到心仪的物品；兑换得太晚，积分又有可能过期。那么，我们该怎样才能让我们银行卡里的积分发挥最大的用途呢？

1. 用积分参加抽奖

有些银行卡的积分可以参加抽奖的活动，需要的积分相对来说要少很多，如果我们参加这样的活动，我们就有机会获得一些超值的回馈，比如华夏银行 2000 积分能兑换彩票 1 注，中信银行 2500 积分可以参加 1000 元机票金抽奖一次。如果我们的彩票中奖了，那我们就会有实实在在的资金回馈，如果我们抽到了 100 元机票金的话，那我们也可以为自己省下 100 元的资金。俗话说，省下一块钱就等于赚到了一块钱。所以，当我们的账户里积分不多的时候，就可以参加这样的抽奖活动，让积分能够有机会发挥出最大的功用。

2. 活用转让

支付宝公司与另一家公司联手做各种积分兑换，我们可以通过“集分宝”将电话、银行卡等各种积分整合到一起，换成一种通用的积分，然后在淘宝、淘宝商城等网站购物时直接抵现，还可以缴水电、煤气等费用，甚至可以还信用卡欠款。

而且如果我们持有一家银行的多张银行卡，可以将积分集中到一张卡中，从而增强积分的兑奖效果。另外，亲朋好友之间也可以进行积分转让，比如我们即将从银行贷款，这时可以让亲朋好友把不用的存款积分转让给我们，从而享受更多的贷款利率优惠。

3. 在银行搞活动的时候兑换

为了推销自己的产品，很多银行都会推出很多的活动，在活动期间可兑换的礼品比平日更丰富、兑换率更高、兑换渠道也更多样。所以，我们在银行搞活动的时候进行积分兑换最划算。



第五篇

增值篇：多方投资，以钱生钱

第一章

用股票杠杆撬动资金最大化

能看准行情，不妨体验炒股

曾经有人研究了日本人在经济低迷 20 年中的理财，能得到的重要经验就是：在大环境不好的情况下，更多的努力并不能换来更高的回报。对于工薪族来说，这种感受尤为强烈。毕竟，工薪族需要凭借自己的能力，接受别人雇用来换取生活费用，这种情况就意味着他们多数时候是赚不到太多钱的。相比于自己的老板，显然处于劣势的我们在资本链的下方，对于我们来说，要想致富必须学会理财，而股票是我们进行理财的不错选择。

杨怀定，人称“杨百万”、“中国第一股民”，原上海铁合金厂职工。在众多炒股大军中，杨百万算是资格比较老的一位。在没有进入证券市场之前，杨怀定的工资很低，每月只有六十几块钱，但是每年订一百份报纸，通过读报独自研究股市。作为中国最早的股民之一，早在 18 年前，当人们还纷纷渴望当万元户的时候，只有初中文化的杨百万就已经通过证券市场成为百万富翁了。人们称他为“炒股大王”、“中国股市第一人”、“股神”，境外媒体甚至把他和巴菲特、索罗斯相比。

杨怀定原本也是一名普通的工人，只是后来通过投资股票，让自己变成了百万富翁。其实，在我们的身边，也有不少人像杨怀定一样选择投资股票来进行理财。

在股市里投资赚钱其实是很简单的，简单到可以用一句话来概括：对于长期投资来说，我们就选择那种有发展前景，并且存在强大护城河的中小型企业的股票，等它成长为大型公司后卖出。具体到股票投资的细节中，需要抓住股票行情进行买卖操作。

根据股票整体走势的不同，股票可以分为牛市行情、熊市行情、牛熊转换行情。中国股市经过了十多年的风风雨雨，已有了它的自身规律。如果从大行情的角度分析，一般是牛市一年至一年半时间，而熊市却要维持三年左右。不像在美国做多做空都能挣钱，中国股市受政策和资金的影响很大，只有资金推动股市才能上涨。一位经常通过股票进行理财的“老工薪”颇有感慨地说：“许多人之所以失败就是因为没看准行情。”

一般来说，要在交易热闹的时候进场，这样我们才有机会获得短期的差价收益。这是对短线操作来说的，如果我们要进行长线投资的话，就不可以采取这样的做法。因为每当交易热闹的时候，股价一般都处在高位，这个时候进场建仓，我们就要花更多的成本。所以，如我们要进行长线投资的话，最好是在交易清淡的时候才进场。当然，并不是所有的清淡时候都是进场的好时机，只有在淡季的尾声才是进场的好时机，这样我们就可以享受到股价由低变高而得来的差价收益。

在全球经济一体化的今天，我们不能仅仅从旺、淡季来判断进入股市的机会，我们应该多研究一下全球经济形势，多做一些股票理财上的调整，在股票的宏观行情上进行把握。在未来几年，财富很难再像过去 30 年一样高速增长，但我们至少要学会保护自己的财富，安全度过这个席卷全球的大萧条。

其实看准行情是处理很多事情的必要方法。如果我们连事情本身的情况都没了解，那又怎么去处理这件事情呢？所谓“知己知彼，百战不殆”，先做到胸有成竹、心里有底是十分

必要的。总之，我们在投资的时候，不仅要了解自己，还要充分了解自己的投资。如果我们不了解股市，看不准股市的行情而盲目地跟着大家买入或卖出的话，我们面临损失的概率就会非常大。我们要学会观察、分析研究股市，从复杂的股票表象里，发现其本质的变化，找到规律，抓住当前的股市行情。

如果我们还是一个新手，就要从一开始选择用炒股的方式来理财的时候就有意识地训练自己多看、多研究市场行情，让自己在以后的投资过程中能够顺利地抓准投资的行情，让自己赚得更多一点。

当股票非买不可，请用 10%投资选股法

对于投资理财，大部分的富翁和成功人士都表示：股票是个不错的选择。所以，我们如果也想通过投资理财来改善自己的资产状态的话，也可以尝试一下股票投资。如果我们选择股票投资来生财的话，可以尝试用“10%投资选股法”来帮助我们进行股票投资。

“10%投资选股法”又称哈奇计划法（Harch Plan Method）、10%转换法或赚 10%法，属于趋势投资计划，但仅适用于短期股价趋势。它是以发明人哈奇的名字命名的股票投资方法。“10%投资选股法”的操作要点可归结为两点：

（1）涨则跟进，以赚差价，在上涨行情中任何一点买入都是正确的，除了最高点；跌则撤出，以减免损失，在下跌行情中，任何一点卖出都是正确的，除了最低点。

（2）追涨杀跌只适用于变化幅度较大的趋势，而不适合于日常的振荡，因此，以 10%的变动幅度来滤除日常振荡引导的投资地位的改变。10%只是一个经验数值，它应当由市场实际及投资人选择的趋势的长短来调整。

哈奇实施这种方法不作卖空交易，在实行此种计划的 53 年中，先后改变了 44 次地位，所持股票的期限，最短的为 3 个月，最长的为 6 年。哈奇在 1882~1936 年的 54 年中，利用这个计划，将其资产由 10 万元提高到 1440 万美元。这个计划，直到哈奇逝世后，才被伦敦金融新闻公布。

哈奇计划法的优点是判断简单，且注意了股价的长期运动趋势，可供投资者进行长线投资选用。在采用这种方法中，投资者还可根据股类的不同，改变转换的幅度，增加这种具有机械性的投资方法的灵活性。这对于那些对未来风险缺乏预估的工薪族理财者来说，是一种不错的选择。

把 10%作为标准，进行投资选股买卖，本月平均数较上月的最高点下降了 10%，则卖出全部股票，不再购买；一直到出卖股票的平均数由最低点回升 10%时，再行购买。

詹女士是一家会计师事务所的职员，由于专业的原因，她很早就有了理财的观念。2004 年上半年，她用网上的证券分析系统看好一只叫“晨鸣纸业”的股票，说这只股票在大盘下跌时，其跌幅低于大盘，但大盘上涨时，其涨幅却高于大盘。于是她倾其所有，果断建仓。

此后，这只股票果然稳步攀升，三个月的时间涨幅就达到 10%。这时，证券分析系统显示这只股票刚刚开始进入上升通道，潜力很大，但詹女士果断卖出。然后，把这笔钱存成了半年期定期储蓄。此后这只股票稳步增长，至今已经涨了 20%。但她不后悔，说能挣到 10%就相当不错了，见好就收嘛。贪得无厌是理财的大忌，不能好了伤疤忘了疼。

当别人问起今年依靠什么来实现 10%，她充满了信心：“券商集合理财推广力度越来越大，下一步我要靠参加集合理财来实现 10%的收益。”用她的话说，指望“一条路走到黑”很难实现较高收益，必须打一枪换一个地方。

没有一条路会永远是直的，也没有一种价格会永远上涨，有高潮必然会有低谷。道理虽简单，但多数人从骨子里愿意相信，明天会比今天好。当股票的收益达到 10%的高点时候，需要有一种见好就收的心态，在股票连续下跌 10%的时候，可以有选择性地进场买入。

如果是投资，只要以后回报好，现在就不存在贵不贵的问题；如果是消费，只要以后贬值，现在再便宜也是亏损的。但是针对股票这种风险性偏大的投资理财方式而言，在买进个股时，务必要保持理智冷静。虽然长期来看你不可能打败指数，但还是有可能在个别时段幸

运获利。在股票非买不可的时候，10%的投资选股方式不失为一种很好的选择。

只买“打折”的好股票

有不少的工薪族曾经遇到过这样的情况：上班路上，商家纷纷挂出了换季清仓、商品五折、清理门户、大出血甩卖之类的标语，而其中就有自己前不久刚花高价买下来的东西。看到这样的情景总是让大家心痛不已，后悔自己买早了。

其实选股票就如同买东西，谁都想用低价钱买到好东西。说起来，股票也是一种商品，那么它就存在商品的共性，就存在换季打折的问题。所以，我们在进行股票投资时，不妨重点注意那些“打折”的好股票，可重点关注一些大幅打折的、跌无可跌的个股。

“9·11”事件后的股市恰好与20世纪90年代末的股市相反，尽管股价像足球大的冰雹一般往下掉，但企业盈利几乎没有受到任何影响。

当纽约证交所“9·11”事件后再度开盘时，或许应该用霓虹灯打出一个巨大的标语：“今天股票大甩卖”。当天，美国股市的开盘价格比前一个月直线下跌了20%。于是，就有投资者把所有的钞票搜罗到一起，一股脑投入股市，就像一个匆匆忙忙的购物者，到即将停业的商场抢购便宜货。

一般的投机者对这样的形势恨之入骨，他们担心股市会因此而进一步下跌。但真正的投资者从来就不会这么想，他们更担心市场20年后会怎样，而不是下个星期。只在乎不远的未来，会让股市没商量地牵着你的鼻子走。

当股市在恐怖袭击之后再度开盘时，美国公司的股价却直线下滑。很多选择用股票进行理财的工薪族并不认可股市代表着企业盈利这样的事实。恐惧和贪婪决定了股市在短期内是非理性的。但是，如果把市场看作企业的集合，而不是图表上的波形线或是报纸上的股票报价，那将有益于我们积累财富。当企业利润与股票价格相脱离时，那就是我们发财致富的机会。

对于那些用股票作为重点理财手段的工薪族来说，判断某股是否调整充分、是否处于“打折”状态，主要从以下几个方面进行：

(1) 从幅度上看，一轮中级调整跌幅至少要在30%以上，即股价至少打7折。

(2) 从形态上看，该股已构筑了较好的底部形态，股票下挫后一般都要在低位盘整一段时间，才说明底部扎实。

(3) 看该股的利空是否消化，若空头最后一颗炮弹引爆之后，说明股价正处于安全区。

抓住以上几点，在打折的股票中挑选货真价实的个股，在节假日时，商场里的商品赛着打折；而在淡季的时候，股票也会出现竞相降价的情况。我们应该在股票降价时着重挑那些降得狠、跌得重的个股，有些五折优惠的个股庄家仍有厚利可图，因而不宜轻易相信所谓的跳楼价。一些庄股从高位回落后跌幅过半，仅小幅整理数天便继续跌势，所以我们要研判一下行情，不要一看到股票降价就出手。那么，我们该如何判断某只股票是否已跌至地板价呢？我们可以从以下的几个方面来帮助我们来判断：

(1) 该股是否已经跌至历史低位区附近。

(2) 该股的价格是否已经企稳。

(3) 该股的基本面是否已经恶化。

(4) 若已恶化，新的价格与其质地相比是否对称。

经济家称，我国商品已全面过剩，闹得满世界的东西都在打折，工薪族可用同样的钱买回比以前更多的东西。与消费品市场类似，目前市场，也正是商品换季打折的时候。打折的商品主要是两类：

一是价格过高，高了就有泡沫，就有被“高估”的嫌疑。这样的商品在高价股中还有不少，尽管大盘刚刚经过了暴跌，但高价品种大多是机构投资者的重兵把守之地，表现得相对抗跌。当大盘企稳，盘中出现行情，而行情的热点又不在高价股身上，它们就动摇，这时候高价股的下跌带有补跌，甚至发泄或报复性的特征。所以目前阶段，高价股仍然是主要的风

险释放区。

二是滞销积压商品。在中国股市，目前还没有什么库存太多的积压商品，从理论上讲，ST 股应该因库存而积压，但 ST 应该是这轮牛市最牛的板块之一。据统计，2007 年涨幅最大的股票排名前两位，就是两只 ST 股票。问题股往往也在重组并购的旗号下，受到市场的追捧与热炒。这也是中国股市特定时期的“国情”之一了。

股市上质优价廉的股票越来越多，大家的选择余地亦越来越大，精明的工薪族掌握买卖的窍门，亦能用更少的钱买回更多更好的股票。

能够从短线操作中赚钱的不是你

选择长线投资还是选择短线投资，这是工薪族进行股票理财时必然会面对的一个问题。从股市历史看，最终胜出的还是中长线！

为什么中长线可以胜出呢？原因主要有两条：一是中长线可以享受复利的叠加，二是中长线可以避免市场的噪声干扰，时间越长，事物的确定性越强，时间烫平市场的波动性，操作次数越少，错误越少，失误率降低，手续费降低，这就是中长线更好一些的原因。

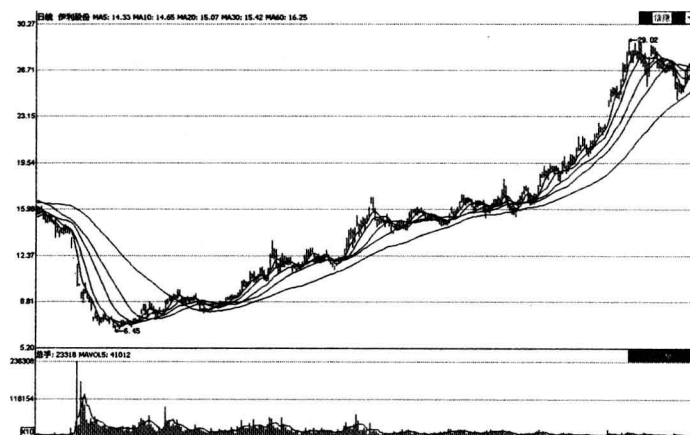
巴菲特把在股票市场中进行短线操作比作“接飞刀”。由于股票市场的短期波动是无法预测的，它受到太多因素影响，所以，从事短线交易的投机者试图和“玩飞刀”的“市场先生”斗智斗勇，试图通过“接飞刀”来赚钱，其下场注定只能是浑身插满匕首，伤痕累累。

企业的成长性决定其发行股票的未来前景，所以为了寻找未来前景比较好的股票应该具有对企业成长性的识别能力，为了成为长线投资高手应该努力提高对企业成长性的识别能力。

一个企业的成长性与过去几年的业绩没有必然联系。无数事实证明，过去几年业绩增长较快并不等于未来几年业绩增长较快，过去几年业绩增长较慢并不等于未来几年业绩增长较慢。其中的道理很简单，因为天下的事物都在变，每一个企业也在变。因此，看一个企业过去几年的财务报表或者短期的 K 线走势，对判断这个企业未来几年的成长情况几乎没有帮助。

打开股票 K 线图，我们可以看出，在较长时间的周期内，趋势特征明显，价格沿着趋势线不断攀升，依照这种趋势你可以获得 100%~200% 的收益，但具体到每个小段的走势时，你会发现其中充满了不确定性，有时跌停，有时高开低走，有时大盘上涨，该股像得了瘟疫一样，就是不动，如此的短期折磨一般投资者根本无法承受，从内心深处因为短线的波动带来的煎熬，使得投资者更倾向于短线获利卖出。

以 2008 年 12 月的伊利股份为例，大盘连续上涨，该股就是不动，连续将近一个月，一些心急的投资者纷纷来信述说伊利股份是只熊股，耐不住寂寞抛售，最后看着该股上涨 4 倍，只能仰天长叹！



2008 年伊利股票走势图

工薪族需要清楚，希望依靠股价的短期波动获利，本身就属于不靠谱的投机行为，高昂的手续费还会吞噬掉工薪族原本不多收益的一大部分。因此在经典的投资理论中，都不倡导短线投资。尽管我们可以猜测市场，但我们永远不要根据猜测去做自己的操作。频繁地买进卖出在短期内不一定赚钱，但持之以恒地进行短线交易，一定会赔钱！

频繁短线买卖是通向破产之门的“捷径”。我们的钱用不了多久就会化为政府的税收、证券公司的佣金和老千们的利润。单是税金和佣金，就足以让那些频繁操作的人将投资所得损失殆尽，如果他曾经还有过利润的话。通常他们最终损失掉的不仅仅是利润，还包括数额不等的本金。在进行股票长短线操作选择时，工薪族理财者需要在以下三点上加强注意：

(1) 上等操作是高抛低吸，不断降低成本，但是真正能做到的不到1%。正常人的思维都是在出现阳线的时候舍不得抛盘，见到阴线就会以抛售为主，所以高抛低吸从实际来讲是不能操作的。中等操作就是选择有发展潜力的股票持有不动。股市里真正能赚到大钱的，都是那些可以拿住股票，耐得住寂寞的人。最下等的操作就是追涨杀跌，如此操作在牛市里还没什么，运气好的时候还经常能买到好马。但是一旦到了熊市和震荡市，这类人保证被杀得片甲不留。

(2) 不要在乎短线波动，尽量减少操作次数。因为股价短期波动是随机不可测的，往往是“捡了芝麻，丢了西瓜”。因想抓小差价而踏空后面的大波段，是散户常犯的错误。坚持不做差价，看好趋势后就耐心持有。

(3) 相信自己，自己买进的股票不涨是件非常正常的事情，要有等待花开的耐心。不要朝三暮四。只要做好对企业的分析工作，对企业的盈利情况了然于胸，股价上涨是迟早的事情，绝对不会不爆发的。

工薪族在理财中需要谨记，一旦我们选择了短线交易，就成了证券公司的“摇钱树”。他们什么也不用做，就能够从我们的这种交易中赚到很多钱。每年投资者从上市公司手中得到的分红，还不够弥补他们给政府缴纳的印花税和给证券公司支付的佣金。短暂的成功其实根本说明不了什么问题。这就如同你闯了一次红灯没有发生什么意外，就把“闯红灯”作为提高效率的一种可行方法长期坚持一样。

掌握“除权息”，薪水族也能赚“股儿子”

有不少工薪族买股票不是靠短线，而是靠“长线投资”赚大钱，他们可能在股价高时也不轻易卖掉股票，也不会每天紧盯着计算机，但是，只要手边一有闲钱，就会在股价低的时候吸纳心中的绩优股。除权息之后，就本又生息，息又生本，本又生本，息又生息，最后，时间越拉越长，手中的资产就开始“生生不息”。

股票发行企业在发放股息或红利时，需要事先进行核对股东名册、召开股东会议等多种准备工作，于是规定以某日在册股东名单为准，并公告在此日以后一段时期为停止股东过户期。停止过户期内，股息红利仍发给登记在册的旧股东，新买进股票的持有者因没有过户就不能享有领取股息红利的权利，这就称为除息。同时股票买卖价格应扣除这段时期内应发放的股息红利数，这就是除息交易。

当上市公司宣布上年度分红派息方案并获董事会及证监会批准后，即可确定股权登记日。在股权登记日交易（包括股权登记日）后手中仍持有这种股票的投资者均有享受分红派息的权力。

如果是分红利现金，称作除息，大盘显示“XD××”；如果是送红股或者配股，称为除权，大盘显示“XR××”；如果是既分红利又配股，称为除权除息，大盘则显示“DR××”。这时，大盘显示的前收盘价不是前一天的实际收盘价，而是根据股权登记日收盘价与分红现金的数量、送配股的数量和配股价的高低等结合起来算出来的价格。

有些人并不清楚股票与现金股利是怎么算的，具体算法如下：

(1) 除息价=股息登记日的收盘价-每股所分红利现金额

例如：某股票股息登记日的收盘价是4.17元，每股送红利现金0.03元，则其次日股价为 $4.17 - 0.03 = 4.14$ （元）

(2) 送红股后的除权价 = 股权登记日的收盘价 ÷ (1 + 每股送红股数)

例如：某股票股权登记日的收盘价是 24.75 元，每 10 股送 3 股，即每股送红股数为 0.3，则次日股价为 $24.75 \div (1 + 0.3) = 19.04$ (元)

(3) 配股后的除权价 = (股权登记日的收盘价 + 配股价 × 每股配股数) ÷ (1 + 每股配股数)

例如：某股票股权登记日的收盘价为 18.00 元，10 股配 3 股，即每股配股数为 0.3，配股价为每股 6.00 元，则次日股价为 $(18.00 + 6.00 \times 0.3) \div (1 + 0.3) = 15.23$ (元)

4. 除权除息价 = (股权登记日的收盘价 - 每股所分红利现金额 + 配股价 × 每股配股数) ÷ (1 + 每股送红股数 + 每股配股数)

例如：某股票股权登记日的收盘价为 20.35 元，每 10 股派发现金红利 4.00 元，送 1 股，配 2 股，配股价为 5.50 元/股，即每股分红 0.4 元，送 0.1 股，配 0.2 股，则次日除权除息价为 $(20.35 - 0.4 + 5.50 \times 0.2) \div (1 + 0.1 + 0.2) = 16.19$ (元)。

基本上，参加除权除息的好处，除了可以领取股利以外，如果该股在短期内，就涨回除权或除息前的价格（填权），代表公司的前景被看好，这项投资获利能力将大幅提高。当然，投资都会有风险。参加了除权除息后的工薪族可能有的风险有：无法从配股中得到实质利益，充其量只是股数增加所造成的幻觉；配股后得到的零股不容易出售，价值降低；除权前后，公司总价值不变，但股数变多了，所以每股所能分到的市值同比例下降。

不过，参与除权除息的风险相对于股票短线买卖要小得多，任何时候，就算是碰到股市低迷、金融海啸那一年，股票除权、除息也都有赚钱的机会，工薪族不妨对存在除权除息的股票多加留意，及时把握机会。

事实上，股市当中那些所谓的除权除息“定存概念股”，都是长期锁定一些绩优的股票，然后想办法在相对低档或合理价位时买进股票，放着不动，而不是只局限于在除权息前几天才买入。只要这些公司继续拥有高配息能力，除权息之后，自然会有人继续再以低价买进，最后填息至合理价位。投资人如果买进一张股票所配发的股息很高，往往会比把钱放在银行里定存的投资收益率还好。

在分红派息前夕，持有股票的股东一定要密切关注与分红派息有关的 4 个日期，这 4 个日期是：

(1) 股息宣布日，即公司董事会将分红派息的消息公布于众的时间。

(2) 派息日，即股息正式发放给股东的日期。

(3) 股权登记日，即统计和确认参加期股息红利分配的股东的日期。

(4) 除息日，即不再享有本期股息的日期。

在这四个日期中，尤为重要的是股权登记日和除息日。由于每日有众多投资者在股票市场上买进或卖出，公司的股票不断易手。这就意味着股东也在不断变化之中。因此，公司董事会在决定分红派息时，必须明确公布股权登记日，派发股息就以股权登记日这一天的公司名册为准。凡在这一天的股东名册上记录在案的投资者，公司承认为股东，有权享受本期派发的股息与红利。如果股票持有人在股权登记日之前没有登记过户，那么其股票出售者的姓名仍保留在股东名册上，这样公司仍承认其为股东，期股息仍会按照规定分派给股票的出售者而不是现在的持有者。由此可见，购买了股票并不一定就能得到股息红利，只有在股权登记日以前到登记公司办理了登记过户手续，才能获取正常的股息红利收入。

工薪族在对除权除息股票进行选择时要注意时间的确认和把握，选对股票，资金的运用将更为灵活；当然，这也要视国际局势而定，同时也要小心，别赚了股息而赔了股价。谁说，工薪族不能开心赚“股儿子”呢？

比别人早一步看到“多头”与“空头”

投资股票的工薪族总喜欢在一起谈论自己的“战绩”，但是，谈来谈去，发现自己整天进进出出，却赚不到什么钱，而且睡也睡得不安稳，因为心中总是挂记着股价，不少人因此当不了“股神”，却终日被难以预测的行情搞得快变成“衰神”了。但也有人专门集资购买

新上市的股票，而且经常花长时间，用半年、一年的时间来研究一只可获利的股票，并且长期趁低用闲钱收纳，因此，在股票上收获颇丰。

其实，进行股票研究的关键就是具备提前看清“多头”和“空头”的眼光，能够赶在别人之前下手。邓普顿集团创始人约翰·邓普顿爵士曾明确指出：“金融市场的多头行情，多是出现在多数人感到深刻绝望时，但市场完全沉浸在多头的气氛时，却常是多头行情将逝去的时候。”

真正的高手总能比别人早一步看到“多头”与“空头”。作为工薪族，我们绝对不想只拿自己的一点薪水度过白头，谁都会有一颗发财致富的心。想靠炒股成为理财高手或者理财达人的工薪族，需要从多方面进行把握，提前识别“多头”与“空头”。

人们通常把股价长期保持上涨势头的股票市场称为“多头”市场。多头市场股价变化的主要特征是一连串的大涨小跌。多头是相信价格将上涨而买进某种金融工具，期待涨价后高价卖出的市场人士。多头代表了一种实际操盘方向，并非指特定的人群，并不是说买的人多就是多头，而应当说多方力量大于空方。多头指标只能对投资者起到一定的参考意义，并不能作为投资的决定因素。另外，多空的走势需要一定的时间才能转换，所以一般会落后于股票的实际走势。

当预期某一股票未来会跌，就在当期价位高时卖出你所拥有的股票，再在股价跌到一定程度时买进，其中的差价就是投资者的利润。采用这种先卖出后买进、从中赚取差价的交易方式称为空头。

多头和空头的存在为股市未来走势指明道路，但是并不是所有的空头和多头都按常理出牌，市场中不少的此类操作可能是庄家故意制造的空头陷阱或者多头陷阱。那么究竟要如何来识别这种市场中的陷阱呢？主要包括以下几个方面：

(1) 在消息面上的分析。主力资金往往会利用宣传的优势，营造做空做多的氛围。所以当投资者遇到市场利空不断时，主流资金才可以很方便地建仓。工薪族如果遇到报告、吹捧和消息特别多，需要小心，也许这就是主力利用消息做掩护，方便地出货。

(2) 从成交量分析。空头陷阱在成交量上的特征是随着股价的持续性下跌，量能始终处于不规则萎缩中，盘中个股成交也是十分不活跃，给投资者营造出阴跌走势遥遥无期的氛围。恰恰这时主力往往可以轻松地逢低建仓，从而构成空头陷阱。相反，可能是多头陷阱。

(3) 从宏观基本面的分析。需要了解从根本上影响大盘走强的政策面因素和宏观基本面因素，分析是否有实质性利空利多因素，如果这种政策缺乏实质性比较容易形成空头或者多头陷阱。

(4) 从技术形态上分析。空头陷阱往往是连续几根长阴线暴跌，有时甚至伴随向下跳空缺口，故意引发技术形态的破位，同时在技术指标上制造严重的背离，引发市场中恐慌情绪的连锁反应，让投资者误以为后市下跌空间巨大，而纷纷抛出手中持股。多头陷阱就是主力故意制造长阳上涨，向上突破关键技术位，加以多重背离吸引来引发购买。

(5) 从市场人气方面分析。由于股市长时间的下跌，会在市场中形成沉重的套牢盘，人气也在不断被套中被消耗殆尽。然而往往是在市场人气极度低迷的时刻，恰恰说明股市离真正的底部已经为时不远。

在使用股票进行理财时重要的一点是，工薪族不要对所谓的顶与底进行个人预测，在股市中，不要做坚定的死多头与死空头，顺势而为才是根本。

其实，股市总是机构之间的博弈场所，投资于股市的工薪族在其中只是帮了些“小忙”，但这些工薪族散户的回报却是光荣牺牲。工薪族要想不被人利用，就必须像机构一样投资。如果，我们也能在消息面之外，花点时间比别人早一步看到“多头”与“空头”，相信你也掌握致富的关键点。

逢低买进，抓紧市场的多头行情

作为工薪族，我们也要能够及时看清世界经济发展趋势。世界向左，中国向右。当世界金融巨头还在为世界经济的未来牵肠挂肚的时候，中国的金融市场一片晴好。

如果问大家，现在全世界的热钱都集中在哪里？很多人会回答新兴市场，没错，国际热钱潮已经陆续从美国转出流入亚洲。中国大陆股市的疯狂飙涨，已经不是昙花一现，中国股市吸引了全球投资人。

2008年8月出版的《时代》周刊的封面是一只熊猫正拿着打气筒给瘪了的地球打气。这个场景，很大程度上反映了中国在很多国家眼中或者是心中所希望的角色定位。

根据彭博社的统计资料，以上海综合指数为例，2006年狂飙一倍多（130%），2007年大涨96.66%；深圳综合指数2006年上涨97.53%近一倍，2007年又冲高162.81%。2009年，在世界十大经济体中，中国是唯一仍在高速增长的一个，它将几乎毫无悬念地迅速超过日本成为世界第二大经济体。当然，中国经济在金融风暴后有所回落，但中国热还是未来的趋势。越来越多的人意识到中国的重要性和影响力。

套用美国主流刊物上面的一句感慨：“我们今天错过中国，我们错过的可能就是世界的未来。”不少专家已经认为内地股市过热，难以找到好的购买对象，而且中国政府不时有调控措施。华尔街的传奇人物、投资大师罗杰斯2007年在上海演讲时提出：“中国股市将有数十年牛市。”当然，他也曾提出，要把握亚洲市场，中国经济很有可能会硬着陆，但还是值得抓准时机投资。

面对如此良好的市场，工薪族利用股票进行投资的关键是能够在市场中找准“多头行情”，逢低买入。

多头行情股价变化的主要特征是一连串的大涨小跌。从均线来看，日线位于一条或者多条均线的上方。也可以这么说多头行情就是每次买入都是正确的，验证这一过程可能踏空行情，所以顺势而为才好。一般来说，股市里的“多头行情”会呈现出以下特征：

（1）个股不断以板块轮涨的方式将指数节节推高，小型股先发动涨势，不断出现新的高价，小幅回落再大幅上扬推高波段。

（2）不利股市的消息频传，但是股价却跌不下去时，为多头买进时机。利多消息在报章杂志上宣布时，股价即上涨。

（3）人气不断地汇集，投资人追高的意愿强烈，新开户的人数不断增加，新资金源源不断涌入。

（4）除息、除权的股票很快就能填息或填权。

（5）移动平均线均呈多头排列，日、周、月、季线呈平行向上排列。

（6）整个经济形势明显好转，政府公布的利好消息频传，本地股市和周边股市同步不断上扬，区域间经济呈活跃趋势。

多头行情的第一波，上升趋势越猛越好，表明市场多头人气的旺盛程度。尤其上证指数目前向上突破17日控盘均线后，其后突破的幅度越大，第二只脚回踩就会越有力，并且为在控盘均线上做出双底创造出了空间。而双底之处再度起爆就是确定多头行情引发的一个标志，这个也是开始介入的最佳时机。一个多头趋势往往由几个阶段构成：爬升期、爆发期、鼎盛期、衰退期。

爬升期还无法区分是大级别反弹行情，还是一个牛市的起步阶段，这个时候多头行情处于模糊两可阶段。一个爬升期往往由三四个人气上涌波段构成，多头人气既可以是一个慢慢积累信心的过程，也可以是热情开始不断地疲软的过程。前者积累到一定程度会爆发出更大级别上升趋势，后者则会很快偃旗息鼓转为下跌趋势。在这个阶段股票表现强弱变化差距很大，一些股票上升非常强劲，也有一些远远弱于大盘走势。一般来说，这一阶段是工薪族散户的最好介入时机。

在经历过爬升期人气积累之后，行情开始出现快速上升喷发，这时整个股市上涨开始全面爆发，而前期涨幅较弱的股票也开始全面补涨，市场开始进入多头的鼎盛时期。在鼎盛时期，股市的多头上涨行情已经十分明朗，工薪族需要逢低买入。但是在操作中可能存在一定难度，此时，买盘过多卖盘相对较少，不一定能成功买入。

在这个时期，工薪族在理财策略上可以选择上涨波段回调到位的股票，少碰横盘起爆的股票。因为爬升期人气不足往往起爆会无力。个股走势分化也会非常大，日线台阶时上涨的

股票用10日内均线跟买或者持有；而处于爬升波段明显的股票，就要一波一结算，涨7~8周就回避。

同时，即便是在多头行情的股票市场，每一个工薪族都该放弃一夜暴富的念头，要用理智的心态来看待这个热络的市场，珍惜自己原本的工资。做疯狂股市中的理性的理财者，我们才能真正把握住致富机会。

危机入市，耐心等待加码时机

市场当中不乏此类现象：苹果价格高，就拼命种苹果，第二年种的人太多了，苹果卖不动了，烂在地里。从结果来看，顺势而为并非完全是好的，反向思考一下，我们就知道，在逆市当中加码也许是一种不错的行为。工薪族想要成为成功的理财者就必须有远见，敢于“逆势加码”。

严格说来，危机时机选择入市，这是一门老道理，几乎所有的投资人都知道市场下跌时应该要进场，但是真的有信心能像巴菲特这么做的人，少之又少。对于我们这些，只是想通过股票达到理财效果的工薪族来讲，这样的操作也并不多见。逢低加码是个获得低估值股票的好方法，不用很可惜，若工薪族可以学习运用，投资效率必定会提高。

工薪族理财者先考虑选择股票的前景是否良好，股票市场下跌是否已逐渐量缩止稳，以及市场气氛是否相当悲观。若投资标的前景无虞，股市逐渐止稳，市场气氛不再悲观，就是可以逢低加码的时候。加码金额的选择也是一个问题，工薪族可以依据个人的财务实际状况进行选择。一般来说，工薪族在选择加仓时可以按照以下步骤操作：

1. 套牢股票不停扣用时间换取反弹

当市场不好时，定期定额绩效难免受到影响，尤其是投资人若累积的时间不够长，或市场长久处于表现不佳的情况下，定期定额投资的基金还是会被套牢。

此时应该继续扣款吗？还是应该转移市场？这是很多投资人心中的疑问，尤其是看到报酬率一连几个月都赤字时更焦虑，这时可以先厘清以下问题再来确定怎么做：

第一，全球市场是处于空头趋势还是多头走势的修正？

第二，该股票投资的产业或区域，基本面有否转变？

若是全球股市处于空头，意味所有的基金都有可能同样面临套牢命运，投资人不必停留。若股票所在产业或区域的股市下跌，属于良性修正，基本面未转坏，投资人应该持续扣款，甚至把握机会利用单笔加码买进。

2. 借重资产配置稳定投资绩效

一般投资者在进行股票投资时，希望能分散进场时点，降低股票单位的平均成本，所以以为选择波动程度越剧烈的基金越能拉大将来股票走升时的获利空间，但事实上不然。

3. 设停利点获利才能锁住

工薪族在选择加码进入股市时，一定要设立停利点，一有获利就了结出场，如此一来比较能确保投资战果。而且最好能深刻认识该国的经济基本面，同时随时掌握市场的最新动态，这样才能提高获利的胜算，不然长期定期定额投资的结果可能是“愈陷愈深”。

大卡是曾在媒体举办的民间高手每周荐股擂台赛中获六次冠军，实际上他只是一名普通工薪族，有时和经理一起研究近期股票走势。2008年，世界股市都经历了一个罕见的大熊市，中国市场也未能幸免，大部分散户都亏掉了90%以上的资产，但是他根据自己长期积累的一套经验操作法，坚持逆市加仓，最终取得了不错的效果。

大卡一共使用三个账户：一是用大众公用和龙头股份，半年时间从50000股大众公用做到83000股大众公用，半年做到增加股数66%；二是用青山纸业和TCL集团，半年时间做到增加股数56%；三是用中兵光电与中国软件，一年时间，从20000股做成44700股，增幅124%。目前收益均不错。

除了有自己的一套独门操作法，大卡获利的关键在于稳中求利，耐心等待。在他看来，买卖股票的最佳时机可遇不可求，即便是对心仪股票也不能盲目买入卖出。他希望通过做股

加仓，在十年期间把总资产做到以亿计。

大卡通过自己的操作，在危机时刻为自己赢得了不少的利润收益。许多工薪族渴望和大卡一样，把握住危机中的股票时机，殊不知他在其中付出了多少等待的艰辛。

股票加码时机的选择也很重要，其中最困难的一件事就是“耐心等待”，不管是等待存到足够的投入资金，看到过热的市场“忍住不买”，或是到大跌的时候等待“入场捡便宜”的时机，都是对于自我心性的一种艰难挑战。如果你忍不住自己的贪念，或是操之过急，很容易就会“荷包失血”。当市场行情非常热络的时候，很多人听到别人因股票投资或是工作机运而致富就沉不住气，也很想试试自己的运气。

当资金不够，总数可能只有几万元能够进行理财投资，可以选择股灾危机时入市，因为那时一些原本在相对高点的股价顿时都变得容易进场得多。但是很多人却在股灾来临时心生恐惧。而“如何克服恐惧”与“耐心等待时机”，也是很大的考验。

做大波段抓大龙头赚大钱

目前，大部分工薪族的炒股水平都不是很高。看电视听分析师讲座、看报纸获取利好消息和捕风捉影式的臆测是炒股的主要方法，用国内一私募大鳄的说法就是“用绑了石头的木棍”和“飞机大炮加卫星导弹”相抗衡的原始做法。追求财富的梦想在残酷的现实面前显得脆弱不堪。

波段投资是最基本和实战获利最丰厚的投资方式，也是高级操盘手最为推崇的获利方式。在大牛市获利是普遍现象，波段投资高手全力参与；在大熊市获利是火中取栗，波段投资高手不是蛮干家，绝不蹚那浑水；从技术表演的角度来讲，在震荡市场中获利方显波段投资高手的英雄本色。

波段是指股市里高抛低吸的操作。在运用波段操作时必须要根据波段行情的运行特征，制订和实施波段操作的方案和计划。具体来说要把握好波段行情六元素：波轴、波势、波谷、波峰、波长、波幅。

波轴是指波段行情中多空相对平衡位置。波轴是波段操作的核心要素，以中轴线指标 AXES 为衡量标准，当股价位于中轴线 AXES 之下时，投资者可以予以关注，股价接近波段行情下轨支撑线时可以择机买入；当股价位于中轴线 AXES 之上时，投资者要保持观望，在股价接近波段行情上轨压力线时择机卖出。

波势是指波段行情的整体运行趋势和方向。多数情况下，波段行情的运行趋势是保持一定斜率的向上或向下运行，绝对水平的波段行情比较少见。当股价水平运行而且波幅极小时，往往是行情即将突破的前兆，此时，除非有相当的把握，否则尽量保持静观其变。

波段操作中关键是要讲究顺势而为，工薪族要根据波段行情的不同运行方向，包括不同的运行斜率，分别采用不同的波段操作方法，如波段行情在向上运行时，工薪族要在基本不丢失筹码的前提下，进行波段操作；而在向下运行趋势的波段行情中，工薪族就应该以做空的方式进行波段操作。

股票市场的每个阶段都有自己的龙头，抓住龙头是跑赢大盘的最有效方法。抱住龙头不放松是波段操作最好的方法。做大波段抓大龙头是实盘操作的最高技法，是基本分析能力、技术分析能力和心理素质的综合体现。

要准确无误地界定“龙头股”的内涵并不容易，但有人将龙头股做了一个简明性的界定。这一界定对我们如何抓住龙头股很有助益。所谓龙头股，即在某一热点板块走强的过程中，上涨时冲锋在先，回调时又能抗跌，能够起到稳定军心作用的“旗舰”。龙头股通常有大资金介入背景，有实质性题材或业绩提升为依托。个股要成为龙头，必须具备五个基本条件：

(1) 龙头个股必须从涨停板开始。不能涨停的股票不可能做龙头。事实上，涨停板是多空双方最准确的攻击信号，是所有黑马的摇篮，是龙头的发源地。

(2) 龙头个股一定是低价的，一般不超过 10 元，2002 年两只龙头深深房和中海发展都

只有4元，惊人相似。因为高价股不具备炒作空间，不可能做龙头，只有低价股才能得到股民追捧，成为大众情人——龙头。

(3) 龙头个股流通市值要适中，适合大资金运作，大市值股票和小盘股都不可能充当龙头。

(4) 龙头个股必须满足日线KDJ、周线KDJ、月线KDJ同时低价金叉。

(5) 龙头个股通常在大盘下跌末端，市场恐慌时，逆市涨停，提前见底，或者先于大盘启动，并且经受大盘一轮下跌考验。

征战股市，工薪族理财者最大的愿望，是及时抓住大波段中的龙头股，实现收益的最大化。但是，面对纷乱的大盘、红红绿绿变化不停的个股，如何抓住龙头股却颇费思量。

从以往的经验看，在一个明显的强势市场，抓龙头股相对比较容易，也比较有效。只要看准了龙头股，大胆追进，即使当天短线被套，也能在随后的波段上涨行情中马上解套并获大利。工薪族在理财当中，可以从以下几点来对龙头股进行把握：

(1) 运用基本分析法，分辨出行业龙头股。工薪族要知道，主力机构选择龙头股，一般在建仓前均要先考虑行业因素，看该行业是否处于上升经济周期，然后根据每股平均盈利能力、资产状况、流动性、活跃度以及未来的成长性预期等，选出行业的龙头。这些行业龙头股往往就是股市中的领头羊。

(2) 运用价值分析法，分析股票的内在投资价值。近年来，主力机构改变了做庄的手法，转而采用“价值投资”理念，即用投资的理念赚投机的钱。工薪族要用投资的理念、用基本分析的方法选出可能的龙头股、黑马股，而具体的买进卖出的时点，则要采用技术分析方法，以掌握好进出时机。这样，抓住龙头股的可能性就大为增加。

(3) 运用技术分析法，把握好进出的时机。工薪族需要结合盘面大势，注意把握主流资金的投向，综合运用形态、量价、时空等技术分析手段，选准介入的时机。

当然，并不是找出大波段的龙头股就能够确保高枕无忧。大多数理财高手都有相同的观点，即理财是一场马拉松，贯穿于人生的各个阶段，并不是某一时段的特定行为。工薪族对于龙头股的打理也是如此，我们必须继续制订详细可靠的短长线操作计划，对自己手中的股票有针对性地进行操作，才能把自己的小钱理成大钱。

用鸡尾酒理论巧探股市大势

世界上任何事物都有生命周期，股市也不例外。大盘行情、个股走势、黑马题材、公司业绩、热点板块等皆有周而复始的轮回历程。对于工薪族来说，如果了解股市的生命周期理论，依照股市的生命周期来确定投资方式、投资方向和投资时机，也就等于抓住了赚钱的机会。在股市的生命周期中游刃有余，获利自然丰厚。

股市周期是指股票市场长期升势与长期跌势更替出现、不断循环反复的过程，通俗地说，即熊市与牛市不断更替的现象。

关于股票周期的分析总结很多，彼得·林奇总结的“鸡尾酒理论”是其中较为著名的一个。彼得·林奇作为世界上最大基金的基金经理，麦哲伦共同基金的创始人，从多年的投资经历中，总结出了著名的“鸡尾酒理论”，这个名字源于他在鸡尾酒会上的一次经历。

在鸡尾酒聚会上，不同职业不同阶层的人们彼此相识、聊天。彼得·林奇从参加酒会的经历中，总结出判断股市走势的四个阶段：

第一阶段。林奇在介绍自己是基金经理时，人们只与他碰杯致意，就漠不关心地走开了，而更多的人围绕在牙医周围，询问自己的牙疼病，或者宁愿谈论明星的绯闻，没有一个人会谈论股票。林奇认为，当人们宁愿谈论牙病也不谈论股票时，股市应该已经探底，不会再有大的下跌空间。

第二阶段。林奇在介绍自己是基金经理时，人们会简短地与他聊上几句股票，抱怨一下股市的低迷，接着还是走开了，继续关心自己的牙病和明星的绯闻。林奇认为，当人们只愿意闲聊两句股票而还是更关心自己的牙齿时，股市即将开始抄底反弹。

第三阶段。人们在得知林奇是基金经理时，纷纷围过来询问该买哪一只股票？哪只股票能赚钱？股市走势将会如何？而再没有人关心明星绯闻或者牙病。林奇认为，当人们都来询问基金经理买哪只股票好时，股市应该已经达到阶段性高点。

第四阶段。人们在酒会上大谈股票，并且很多人都主动向林奇介绍股票，告诉他去买哪只股票会涨。林奇认为，当人们不再询问该买哪只股票，而是主动告诉基金经理该买哪只股票时，股市很可能已经到达高点，大盘即将开始下跌震荡！

在人人都非常兴奋地谈股票的时候，在人人都觉得可以通过“投资”赚钱，甚至认为可以通过做“职业股民”谋生的时候，在散户亢奋地高唱“死了都不卖”的时候，在散户很敦厚地为基金经理支招的时候，在“散户股神”、“草根英雄”辈出的时候，就是股市最危险的时候。

其实，将彼得·林奇的“鸡尾酒理论”简略一下，可以把股票市场行情归结为四个生长阶段，那就是幼儿期、成长期、成熟期、衰退期。

在牛市行情的幼儿期时，由于股市刚刚摆脱黎明前的黑暗，这时的投资者在经历过漫长熊市之后，大多悲观失望。在上涨幼儿期行情的市场环境中投资者需要重点考虑的是：在控制风险的前提下，积极调整心态，研究适应市场新环境的投资策略。仓位较重的投资者重点是要冷静分析自己的投资组合，并细致认真地研究市场趋势变化，选择适当时机调整优化自己的投资组合；半仓的投资者要跟随趋势的发展方向，采取中线波段操作，依据市场本身的震荡节奏，不断地获取短线利润，降低持仓成本，最大限度地赢取上升行情中的丰厚利润；轻仓或空仓的投资者需要研究未来股市中有可能演化为主流板块和龙头型个股的品种；合理分配资金，选择战略性投入的最佳时机。

了解股市行情中的生命周期，将有助于投资者适当把握机会和回避市场风险。对大多数工薪族而言，长期来看，唯一可能赚到钱的方法就是在市场清淡的时候购买指数型基金，持有至少一年以上，在股市变得热闹或者开始沸腾的时候将其卖掉。如果投资者的年龄不是很大，干脆持有 30 年，直至退休。

有很多迹象可以标示股市的底部，如股票市场的平均市盈率降到了历史的底部区域，市场的成交量萎缩至历史的底部区域，上市公司开始回购自己公司的股票（因为这时购买自己公司的股票，要比投资于其他公司更为有利可图），汇金公司开始增持国有金融机构的股份，社保基金开始大规模入市。此外，电视台股评节目的收视率下降到历史谷底，电视台开始把这类节目从黄金时段撤出，放在夜间 11 点以后，甚至有一些电视台干脆取消了这类收视率垫底的节目。

“历史在重复，但不是简单的重复”，股市就像钟摆，现在摆到了低估区域，我们要做的就是满仓持有成长性股票。也许再过三五年回头一看，现在买到了历史的底部。现在对照彼得·林奇“鸡尾酒理论”，股市明显处在第一阶段。四年大熊市把股民跌怕了，现在没有愿意投资股市，工薪族们宁愿将辛辛苦苦积攒的工资来付房子首付，也不愿意买股票，在各种公共场合没有人谈论股市。

事实证明，在人人都心灰意冷，不愿意再谈股票，甚至喊出“远离毒品，远离股票”的口号时，其实正是工薪族进场的最佳时期。

赚多少才算够：股市止损止盈之道

在资本市场上，股价是群体心理对价值的认知相互博弈、对冲的结果，由于博弈的力量时常发生变化，价格围绕价值持续波动，价值等于价格是很偶然的事情，价格偏离价值却是经常的事情；但价格高于价值也有一个度，否则就会酿成泡沫并等待破裂。

现代资本市场将价格在某时点或位置上的转化起了个动态的名字，叫作“拐点”。而提前预测寻找出股价“切点”的时间与位置，准确地切点进出，便是工薪族理财者的梦想。但是在实际操作中，却很难实行。不少工薪族在进行股票投资时，眼看股票下跌却等了再等，结果越跌越惨；也有不少工薪族在股市获利时，内心获利欲望不断扩张，希望永无止境

地盈利，不断将股价推高。

李强是一个普通蓝领技术工人，在一家钢铁公司做着朝九晚五的工作，钱不多，但是足够一家三口的生活。看见理财风起，李强意识到自己也需要把自己的钱好好打理一下。几经选择，他将目光投入到了股票上，很快在股市 3000 点时入市。

之后股市一路上扬，从 3100，到 3200、3300……转眼间就到了 3400，他投入的资金不多，但已经盈利足足 1 万元。妻子让他卖出，说家里换台液晶电视 1 万元足够了。他不干，于是看着股市一路涨到 4000，这下有 4 万元的盈利了，妻子又说让他转手，可以买辆 QQ 车了。他还是要等等，在股市突破 6000 大关时，他的盈利一下飙升到了 10 万。

妻子已经有些害怕了，让他赶紧出手，可是李强还想再等等，说到 7000 时就撒手。结果，股市从 6000 跌回 5000，一路下滑到 4000、3000、2800，结果李强一分钱没赚到反而赔了 2 万元，家里电视没换，车子没买，李强后悔当初没听妻子的劝告。

股神巴菲特曾说过，“当许多人贪婪时，你要恐惧，当许多人恐惧时，你要贪婪”。在股市走牛时，若保持着这样的心态，那么赚钱是必然的。如果在股市行情一片大好之时，考虑收手，此时卖股票非常容易。即使后面的市场还在上涨，卖掉可能让投资者损失一小部分利益，但卖掉后所获的收益已经实实在在拿在手上了，就不要再想看得见摸不着的那部分了，万一市场突变，那就真如镜花水月，转眼就没了利润还赔了本。

像李强这样的炒股工薪族大有人在，就是不能把握好度，在赚钱时还想着赚得更多，在赔钱时又想转亏为盈。在股市，谁都不能准确地预测到下一步会怎么样，因此，为自己设立一个盈亏点是很必要的。虽然看着赚了 10 万元，可如果没有立即变现，那就不过是个数字而已，股市是很残酷的，投资者一时的贪婪往往会让自己赔了夫人又折兵。

投资者最好在准备炒股前，就给自己设立一个心目中的盈亏点，当股价达到心中的盈亏点时，就果断抛出。炒股的人可能都经历过，看着一涨再涨的走势，总想再等等，等到更高的点就出手，往往在快到达期望的高点时，股市就急转而下，而在股市大跌之时，总期望能够起死回生，想着能够转亏为盈，可是越等就赔得越多。这样的贪念，是炒股最忌讳的，往往投资者就是不能够克服自己的这项弱点，在亏了本之后才后悔莫及。

众多工薪族在学习炒股时，就被传授了“股市莫贪，见好就收，不好就卖”的警句。买对了股票，并不意味着一定可以赚钱，何时卖掉股票才是决定赚钱与亏本的重要因素。俗话说，会买是银，会卖是金。如果投资者买了好的股票，却没选择好的时机卖出去，可能就收益甚微，留下诸多遗憾。

在设立止损和止盈点时，工薪族应当保持一颗平常心，钱是赚不完的，合理避险、保住本金和赚到手的钱才是真理，总是有很多投资机会的。不能抱着让自己一夜暴富的心态去炒股，那只会被股市套牢。

“股市被套”的解穴要诀

曾经，有一首名为《套牢三宝》的民谣在社会上广为流传：“咱家的钱到底去哪里啦？套啦！我怎么割也割不了它？套得牢啊！……咱家的钱还能拿回来吗？等下辈子吧！”这首民谣道出了众多被套股民无奈的心声。

如果说在股市中，学会下套才真正学会了狩猎，那么学会解套才真正学会了炒股。在股市并不景气的今天，学会解套无疑成为投身股市的工薪族的必备技术。

很多新入市的投资者惨遭“套牢之苦”，一些没有来得及果断离场的老股民也陷入深深的悔不当初。股市就是这样，永远在锯齿结构中前进，亏损、盈利、亏损、盈利……被套是一种常见的状态，甚至是深度被套也是常事。即使是巴菲特和索罗斯，都曾经在市场中遭遇过无数次套牢。

其实被套并不可怕，亏损也并不可怕，关键是大家要有足够的处理经验和技巧，还有就是面对亏损的良好心态。具有了这些知识和好的心态，我们就具备了反败为胜的可能。

张彪是一位资深股民，虽然并非专业人士，并且只是在工作之余炒股理财，凭借良好的解套技术，他在朋友圈中有“解套王”之称。

多年的股市摸爬滚打，让他获得不少宝贵经验，其中“炒股不仅要学会赚钱，更要学会自保”就是他一直恪守的炒股金律。而通过补仓的技巧来解套，也就成了他自保的手段。

张彪向朋友透露了他的补仓秘诀——戒贪戒躁、把握时机。补仓无外乎两种情况，一种是股票情势大好，另外一种则是股票套牢，前一种情况没什么好说的，而如果是第二种情况，那就应该解套之后立马落袋为安，而不要存有侥幸心理，贪一时之利，延误解套良机。而戒躁，补仓解套一定要在股票跌出了一定空间后进行，如果个股成本降低不明显，那就没有补仓的必要。

“戒贪戒躁、把握时机”成了张彪多年来在股市容身的秘密武器，依靠这个，他成功地多次解套。但是这只是解套的一个方面，还有没有其他可以用来解套的独特秘诀呢，下面就是一些简单易懂的股市解套要诀：

1. “捂”字诀

靠捂解套的方法适用于买入价位较低、适合长线投资的股票。优点是无须增量资金，无操作难度，缺点是消极被动，资金的机会成本太高，会错失许多投资机会，如非优质股可能终生不得解套。因此操作时一定要注意，捂绩优不捂绩差。

2. “换”字诀

换股适用于基本面趋弱或无资金关照的股票，其优点是不受原被套股票的束缚，能有效控制风险；缺点是换股失误会赔了夫人又折兵，增加新的风险。换股一定要注意股票的质地和价位，换优不换劣，换低不换高，换强不换弱，换入的股票一定要有资金面支撑。换股不等于卖出后要立即买入，应在走强时再行介入，以避免再次套牢。

3. “匀”字诀

“匀”主要是指摊平股价，以求解套。如某日以 18.2 元的价格杀入万科，后万科跌至 16 元左右，如果在此时再杀进同样股数，成本价就摊平至 17.1 元，这样要涨回去比以前就容易多了。

该法适用于仓位较轻的投资者，优点是容易掌握，操作得法时解套较快；缺点是在下跌中继形态中摊平会放大风险。使用该法一定把握好摊平时机，即已深套、指数见底或个股走强、股价创新低且有止跌迹象，股价在底部区域，股票有投机或投资价值。

4. “止”字诀

“止”是指止损解套。投资者如果能在 4000 点高位回落时及时止损，并于低位回补解套的机会是很多的。这个方法适用于追涨、投机性买入和股价在高位的股票，对满仓深套的人尤其适用，优点是解套效率高，常常能一步解套，缺点是有一定的做空风险。操作时一定要果断，不要错过止损的机会，另外要避免在低位操作，要设置回补，即发现股价跌不下去时，要及时回补，以免踏空。

5. “粘”字诀

“粘”的意思是指利用板块轮动的特点，粘住市场热点，集中资金各个击破。该法适用于平衡市且套得较深的股票，优点是能明显缩短解套时间；缺点是在牛市中不太适用。操作时必须在上升通道中低吸高抛，当股市处于弱势时，由于获利比较困难，不宜进行操作。

解套招数要说出来并不难，但真正实施起来不容易，很多工薪族并不真正了解股市，无法判断买卖时点，更多的时候是误打误撞，解套操作也很不得法。另外，不是所有投资股市的工薪族心理承受能力都会一样，因此不同的工薪族投资者应该选择不同的解套方法。

看清投资荐股报告背后的真相

行情热了，针对上市公司的研究报告也明显多了，众多的荐股报告让预备选股的工薪族应接不暇。然而，现在网站、报纸和电视媒体当中出现的荐股报告非常多但质量参差不齐，由于工薪族之前经常参考其中的研究报告进行投资，所以深受其害。

以2009年4月30日的国内一家网站内容为例进行分析，2009年4月份以来该网站每天都新增20~30份荐股报告，而3月份该网站上每天只有几条荐股报告。其中，21份上市公司研究报告中有12份署名为券商，而这12份研究报告中，有些报告标题特别惹眼，与一般的研究报告不同。

例如，该网站挂出标题为《××科技：核高基概念龙头放量拉升》的报告。由于此前浪潮软件（600756）、中国软件（600536）等一批核高基概念股疯涨，此标题非常具有煽动性，立即吸引了投资者的目光。但仔细阅读文章后发现，除了标题提到核高基外，内容与核高基却并没有太大关联。

随后不久，该网站上发布了题为《××股份：消毒剂原料概念股蓄势待发》的研究报告，报告指出，××股份（600882）年产12万吨烧碱（氢氧化钠），而烧碱是消毒剂的主要原料，产品需求可能有一定增长，这为游资炒作带来了题材。而资料显示，公司是一家农药公司，主要经营敌敌畏、烧碱以及百草枯。实际上，农药肯定不会用于消毒，而烧碱主要用于工业生产，公司跟消毒基本上没有关系。

很多寄望于通过股市理财的工薪族，因为缺乏对于上面这类荐股报告的鉴别，在股票投资当中很容易受到这种信息的误导，不知情的情况下按照虚假报告进行操作导致大额亏损，往往会陷入投诉无门的尴尬境地。

大多数投资荐股报告都会像蜻蜓一样：楚楚动人地扑扇着翅膀，但寿命却短得可怜。犹他大学的约翰·格林汉姆（John Graham）与杜克大学的坎贝尔·哈维（Campbell Harvey）对从1980到1992的12年间的15000多家发行投资报告的公司进行了跟踪。他们发现，居然有94%的公司在此期间相继破产。

我们不妨动动脑，假如某人的赚钱速度比沃伦·巴菲特快10倍，这个人不就应该名列“福布斯”400排行榜的榜首了吗？如果他真的能只手玩转股市，为什么还要浪费那么多时间在键盘上敲来敲去，只为了把一份才卖9.99美元的垃圾刊物兜售给你？如果某个投资公司或者投资顾问真能够捕捉到未来存在高业绩增长点的股票，他们为何不自己去吃美味螃蟹，却把大好的机会拱手让人。

某投顾发布名为《××股份（600707）：2010年实现扭亏为盈》的研究报告，其中对××股份给出了“增持”评级，研究人员到华鑫证券做荐股报告会，在会上力荐××股份。对××股份的正面描述充斥其中，如：“公司稳居‘中国第一、全球第二’的市场地位”、“预计公司2011~2013年的每股收益分别为0.60元、1.19元、1.57元，按3月8日股票价格测算，对应动态市盈率分别为26倍、13倍、10倍”。

两位工薪族王某、夏某作为华鑫证券客户参加了报告会并相信了荐股人员的推荐，然后买了××股份。没想到，最后两人分别亏损了17余万元与6万多元。最终无奈的两人只能委托律师给这家投顾发出律师函，要求对其炒股亏损给予经济赔偿。

实际当中，常有像夏某和王某这样的工薪族理财者，在投资荐股书上栽了跟头。

其实只要稍加注意，就会发现漏洞：在这篇荐股报告中，只有一句提示投资风险的话：“液晶玻璃基板订单低于预期，产品价格有剧烈下跌的风险”。这显然与股票的基本特点是相违背的——股市有风险，这明明是投资者入市必备的课程。

既然虚假的研究报告会产生巨大的危害，那么工薪族理财者应该怎样辨别真假报告？虚假报告有哪些特征？工薪族怎样才能避免受到误导？

一般的荐股报告可以分成四种：第一种就是正规研究所研究员的报告；其次就是券商营业部的分析师挂研究所名义出具的荐股报告，这在当下比较普遍，也就是典型的股评文章；第三种就是一些咨询公司冒用券商分析师的名义出具虚假报告；最后就是没有出处，完全由“黑嘴”自编自演的报告。

实际上，虚假报告和研究所正规的报告还是有很大差距。首先，一般正规的研究所报告都是PDF格式，上面同时留有研究员的联系方式，比如电话或邮件；从内容上看，报告用词都比较客观、委婉，极少出现煽动性的词汇；一般都侧重于对公司主营业务等基本面对进行

分析，后面可能会有未来两三年的盈利预测，同时会提示风险。

而虚假的荐股报告一般都和当前热点紧密结合，强调公司某项业务会受益于当前热点炒作，而实际上，公司主营业务与该热点的关联度不大，并且用词极具煽动性，如上文提到的关于长电科技、大成股份等的报告都属于此类；此外，虚假报告中经常会出现很有煽动性的词语，用的都是很肯定的词语。另外，虚假报告通常只署上券商名称，或者再署个分析师名称，而有些还是错的。

高利息率，低风险率，高预期值——一系列的良好数据足以吸引喜欢冒险的投资者。但这往往蕴藏着危险：一旦企业陷入财务危机，它自然也就无力偿付利息。更糟糕的是，你甚至连本钱都无法收回。

这就是荐股报告后的真相。如果工薪族能够在选择相信投资荐股书之前洞悉真相，那么，这些投资荐股通讯或许也就没有存在的必要了。

像私家侦探那样收集一手信息

股票信息的搜集和整理是很重要的，因为抓住了重要的会影响股价的信息可以让我们大赚一笔。把上市公司的经营信息与盘面信息结合起来分析并在实战中加以利用，是职业机构套利的常用技术。而最重要的是明智的决策，而正确的买卖决策依靠什么？依靠“第一手”的信息。买卖股票固然要分析上市公司的财务报表等资料，但是这些资料只是“二手货”，最主要的是获取“第一手”信息，譬如，国际油价走势、国际货币政策、利率变化、美国次贷危机影响的程度和产业政策动态等等。工薪族应重视信息的公布，同时建立起自己的股票一手信息收集分析方法。

股票投资大师彼得·林奇向来重视一手信息的收集，在选择好目标企业之后，彼得·林奇就着手调研，收集第一手资料。人们以前都觉得很奇怪，彼得·林奇做股票投资不靠市场预测，不靠技术分析，不做期权交易，不做空头买卖，那么，他又凭什么在股票市场上称雄？他又有何成功的秘诀？

其实说来也简单，就只有两个字：调研。通过调研获得正确的信息，做出正确的判断。

彼得·林奇有两个助手，主要是负责收集各方面的信息，他们分别负责收集华尔街的信息、出席各种会议和走访各个关注的上市公司。他在《战胜华尔街》中提到，当一个财经节目主持人问到自己“成功的秘密”的时候，他把自己的投资业绩归之于勤奋：一年中走访200家上市公司，阅读700份年度报告。他声称投资的成功是99%的汗水加1%的天才。

在收集一手信息方面，彼得·林奇的做法值得学习，也许作为个人投资者不一定能够达到专业机构信息收集与筛选的水平，也无法对比。但是至少在对信息的重视程度上可以向彼得·林奇学习，个人投资者需要做的是培养重视信息的投资习惯，这样才有利于进行有效信息的收集与筛选。值得一提的是，重视信息并不意味着一味地去打听小道消息。

在股市流传的信息繁多，但有效的信息、可成为股市分析重要依据的信息并不多。面对纷繁复杂的市场信息，工薪族需要对众多的信息进行分析鉴别。信息收集是指通过各种方式获取所需要的信息。信息收集是信息得以利用的第一步，也是关键的一步。一般来说，通过分析加工获得一手信息要比直接听信不明来源的二手信息，要好得多。工薪族投资者在搜集一手信息时，可以从以下几个方面着手：

1. 股票市场过去的价格信息

这一种信息是很容易收集到的。虽然它显示的是过去的价格趋势，然而，它与将来的价格趋势有着密切的关系。当过去的价格走向表示目前的股票价格已经跌到历史的最低点，那么很有可能会出现回升。一旦出现回升，就预示了未来一段时间里的股票价格趋势。反之，从股票价格的过去上升趋势中也可以了解到未来的趋势。

2. 股票市场的价格指数

股票市场价格指数是股市行情和国民经济的晴雨表。既然它有这么好的功能，那么它作为一种信息，是当之无愧的了。据有关专家研究，股票价格指数的变化与国民经济的发展变

化有着密切的关系，从长期观点看，国民经济的发展与股票市场又有变化一致的关系。国民经济发展，国民生产总值增长，股票的价格指数也会呈上升趋势，后者往往先于经济增长的效果而表现出来。

3. 新高潮和新低潮

这是指某种股票上涨或下跌到过去从未有过的高点或低点。从新高潮和新低潮的股数对比中，可以判断股票市场的强弱。一般来讲，新高潮的股票种类多于低潮时，股票市场走势将上升，相反，就要下跌。

4. 股票交易量

交易量对股票市场走势有很大影响。查看该只股票一年来的成交量，自己估计一下那些银行基金等机构在该只股票上的建仓价格大概是多少，比如一只股票现在的价格是 24 元，查看该只股票在今年的 7 月份的成交量突然放大到每天成交几十万股，而不是平时的十万股左右，而你看到的价位是 14 元，那么你可以肯定的就是机构在 14 元建的仓，现在升到了 24 元，已经涨了 10 元，风险已经很大了，于是你可以重新挑选一只机构建仓价位比较低的股票进行投资。

5. 选择个人熟悉的行业或者企业并进行前景预测

投资者和炒客购买股票，主要是为了分到股息红利和指望价格上涨，而这两者都与行业或者企业的利润有关。

看一个股票会涨会跌首先要做自己最了解的那个行业的股票；比如说对房地产在行，就去研究房地产，因为在这个领域发生的事情是你关心的最多的，例如征收“土地增值税清算”，如果提前知道了这个消息的话，你就会提前把房地产的股票卖掉，然后就可以躲开上一次悲惨的房地产掉价风波，在这场风波过去前再次买进来。

当行业预测前景光明时，他们就买股票，反之就抛售出去。而当人们买得多时，价格就上升，抛售多时，股票价格就下跌。因此个人和机构对经济前景的预测是掌握股票市场的重要环节。

工薪族投资者做任何决策，一定要有所依据，审慎为之，才能立于不败之地。而可供投资决策的依据，并不需要工薪族闯进公司的公关部去提这些问题，而是要工薪族深入到设计、制造、销售和配送公司产品的各个基层去了解。尽管互联网可以成为信息的重要来源，但它也可能让人们变懒，因为它经常会诱使我们不由自主地依赖“二手”信息。

第二章

工薪族投“基”莫投机

基金投资不妨骑驴找马

一般来说，基金投资是一种较为重要的理财方式，我们常常会听到谁谁谁买基金发了，而谁谁谁却全赔了。其实，任何一种投资都是有方法的，我们不能盲目地选择，也不能一根筋地只选择某一个基金，哪怕它跌到谷底也仍然抱死不放，这些都是错误的理财方式。我们这些普通的工薪层往往由于不了解基金而不知道如何着手，这时候我们不妨来试一试骑驴找马的方法。

在选择投资基金时，工薪族投资者都想选择一个收益好、风险小的基金来进行投资，这就要求工薪族投资者具备一双慧眼，能从鱼龙混杂的众多基金中，挑出你的那只优秀“基”。对于忙碌的工薪族来说，因为不够专业，往往不能立即选准一款合适的基金来投资。因此，在选择基金时，骑驴找马也不失为一个很好的投资策略，因为知识是慢慢积累的，行情往往也是在慢慢变化着的，一旦我们发现了新的优秀“基”，就要果断买入，且要在日后的操作中再继续选择适合自己的更佳的基金产品。“骑驴找马”往往是获得短期利益的较好方式。

李玲是一家外贸公司的财务会计，平时的工作比较烦琐，没有太多的时间来进行投资，于是她听从银行理财经理的介绍选择了基金投资。但是她对基金市场不是很了解，也不知道该如何选择基金，最终她听从银行理财经理的意见选择了一家纳斯达克指数基金。在购买了这只基金后，李玲便开始对基金市场有了更大关注。随着对基金的了解，李玲发现在当前的行情下，国外的指数远远没有A股的涨幅大，所以，在市场初步对她的判断做出相应的反应后，她果断地更换了自己的基金，将纳斯达克指数基金转换为了沪深300，最终，这只基金为她带来了两倍的收益。

在我们的投资过程中，当我们对行情有了初步判断后，即使我们还没有选择与自己的择基标准完全吻合的基金产品，也应该像李玲一样，先听从专业人士的意见介入一只基金，获取行情带来的收益。而后我们再慢慢了解市场，了解行情，然后自己选择较好的基金产品。在这样“骑驴找马”的过程中，我们不仅可以收获短期的利益，也能够锻炼自己的能力，见证自己的成长。

当然，骑驴找马说起来容易，那么在骑上了驴之后，我们究竟应该怎么选择才能骑上真正合适自己的“马”呢？

首先，工薪族投资者要看基金公司。基金公司的规模很重要，在市场竞争的环境下，基金公司自然有强弱之分，而那些规模较大、信誉良好并且具有丰富经验的基金公司，一般都是在市场长久竞争中经历了较长时间考验的，这类基金公司就比较值得工薪族投资者信任。工薪族投资者通过对基金公司的历史业绩和之前的投资思路的了解，再对自己的风险承受能力和预期收益进行合理评估，构建适合自己的投资组合。

其次，工薪族投资者要选对时机。通常情况下，风险稍微偏大的股票型基金和指数型基金对于我们这些工薪族来说是一个比较好的选择。但是对于股票型和偏股型的基金来说，投资时机的选择尤为重要，因为股票型基金和指数型基金都是与股票市场的走势息息相关的。

在行情比较好的时候，股票的价格和指数的点位一般都比较低，那么我们用相同的钱就只能取得较少的基金份额。一旦我们对后市判断失误，那么我们的投资将会面临失败。所以，面对后市不明朗的行情，我们选择在股市有深度调整的时候介入，就能以同样的钱获得较多的基金份额，获得较高收益的概率也会大大提高。

将以上两点结合起来进行基金投资的选择，往往我们就能够找到更合适的基金。但这是一个长期的发展过程，不可能一蹴而就。而对于工薪族来说，更是没有足够多的时间来集中学习和研究相关的专业知识，我们只能摸石头过河，在实践中学习新的知识和技能。针对工薪族的这一特点，“骑驴找马”的方法就显得更为必要。在理财知识储备的不同阶段选择不同的基金投资，只要你能保证你每个阶段所选择的基金都能为你带来收益，那么这就是一个很大的进步了。相信这也会是你理财的一大成功。

别被保本和分红忽悠了

王磊是一家事业单位的职工，闲来无事爱炒炒股。但是今年的大盘不给力，指数一路狂跌，王磊的股票被深度套牢，就不想继续操作了。这时刚好证券公司的客户经理小刘给他打电话说公司新出了一款集合理财的基金产品，对于认购期内的老客户承诺保本，但是过了这个认购期的话，其他的工薪族投资者再次参与就不会给予这样的承诺了。这款产品的投资起点为10万元。王磊听后觉得可以，反正现在股票没法动，他需要一种其他的理财方式，等到行情好转时再把这笔钱取出来投资于股市，于是王磊认购了10万元。

这一年内股市跌宕起伏，最终在8月份的时候一路狂跌，创下新低。而王磊购买的那只集合理财基金产品的净值已经跌到0.67。王磊觉得市场底部来临了，于是向证券公司要求赎回这笔资金投入股市进行抄底。但是，当他赎回的时候，他发现，证券公司并不能兑现它的承诺。王磊很生气，拿出当时的合同，但是他一看就傻眼了，合同上注明的是两年之后赎回时享受保本，而现在王磊只持有了一年，所以不享受保本待遇。就这样，如果王磊赎回，就要接受接近40%的亏损，而如果王磊不赎回，就会错过股票市场操作的最佳时机，王磊欲哭无泪。

在我们的投资过程中，像王磊这样的只是听从别人的介绍就进行购买的人不在少数，当他们听见“保本”二字时，就已经忽略了合同中的其他附加条件，最终，跳入了基金公司或者证券公司的保本陷阱。

的确，在我们实际的基金投资中，很多工薪族投资者往往乐意购买所谓的保本型基金，认为这样不管行情如何，最起码自己的本金有了保障。而有的工薪族投资者则对分红情有独钟，认为只要是高分红的基金，那就是业绩相当好的，是可以放心大胆购买的。但是实际上我们很可能是被保本和分红这些字眼给忽悠了。

首先，保本基金承诺保的“本”往往是发行初期基金的面值。也就是说认购时的成本。比如，我们在某保本基金发行时，以1元的价格购买，那么这1元钱就是我们的本金，是基金承诺不会亏损的。但是如果我们在基金运作一段时间后，以1.10元的价格申购了这只保本基金，那么我们这1.10元的本金就不在基金承诺的保本范围之内了。

一般的工薪族投资者只是听见了保本，就觉得那就是基金公司已经给了保证，那就大胆放心地买吧，殊不知，冲着保本这两个字买基金，正是基金购买中的大忌。因为基金本身就是风险收益类产品，我们购买基金的时候就已经知道了基金的风险性，而且基金正是针对这种风险性所做的投资，如果真的想要保本，那么就干脆直接投资国债了。

其次，保本基金条款里往往还会规定保本的期限。比如，某保本基金承诺在基金发行一年后保证本金不损失。意思就是，如果我们在基金发行时购买了这只基金，但是在持有仅仅半年的时候急需用钱将其赎回了，那人家也不会保证我们的本金不受损失。

而这种一般写明保本期限的基金都是刚发行的新基金，为了吸引工薪族投资者的购买，所以采取了这种保本的方式，但是这种基金真的能够在一年内做到保本吗？很难，除非是遇上了2007年那样的大牛市。而一旦基金在一年内处于亏损状态，但是工薪族投资者需要赎

回基金，怎么办？基金公司就会拆东墙补西墙，用新的申购者的资金来弥补这个亏损，最终，如果基金公司没有真正地赚钱，那么这只基金就成了一个巨大的“庞氏骗局”。

分红同样如此，有些基金公司的收益确实不错，它希望通过分红向基金持有人分享收益。但更多的基金公司却往往只是为了通过高分红来吸引更多的客户。它已经不再是基金公司实力的表现，而成了一种基金公司吸引客户的工具，所以对于分红来说，工薪族投资者也要引起警惕。

在分红的问题上，我们应该考虑到，基金公司用来分红的钱来自哪里？很有可能是为了分红抛售了股票！如果其持有的股票正在上涨周期，而这个时候基金公司只是为了吸引客户而抛售股票进行分红，那这对基金持有人来说，很有可能会造成损失——要么错失了优秀上市公司的股价在未来的增长空间，要么会在基金公司购回已抛售股票的过程中提高了持仓成本！

但这并不是说，基金投资就不需要考虑分红，分红当然也不是越多越好。如果某个基金在投资一个行业一段时间后，觉得这个行业的潜力已经得到充分释放了，这时候需要对其资产配置进行调整，那么这时候的分红就是正常的。

此外，在考虑基金公司分红的资金来源之外，考虑是否要选择高分红的基金时，我们还要了解自己投资基金的目的和策略！就像养鸡的人想要鸡蛋还是鸡肉一样。有的工薪族投资者“养基”的目的就是喜欢这个“基”总是“下蛋”，越多越好；而有的工薪族投资者可能是希望这只“基”不“下蛋”，而是“鸡肉”长得越多越好。因为基金跟股票不一样，股票的分红是真的把公司的盈利拿出来分给股东，而基金的分红实际上是把基金持有人自己的钱给分了！相当于从你的左口袋拿到了右口袋，而如果你还想继续投资这只基金的话，还要多一道程序，把钱再从右口袋拿回到左口袋里去——还得再交一次申购或赎回费。除了给GDP做贡献，自己没得到一点好处！

因此，我们广大工薪族投资基金是应该在评估自己风险承受能力以及风险偏好程度后再进行选择的，分红和保本不应该成为我们买不买某只基金的理由，我们不应该被保本和分红给忽悠了。

别把基金当股票炒

对于大部分的工薪族投资者来说，一遇到基金行情震荡，就开始惊慌失措，纷纷赎回自己手中的基金。遇跌就赎回，遇涨再买入，这是大部分工薪族基金投资者的投资思路。但是，从根本上来讲，这种频繁操作的手法，是由于工薪族投资者对基金的特点认识不够，而错误地把基金当成股票来炒，造成了这种频繁的申购赎回。其实，基金是一个适合中长期投资的理财工具，并不适合这样频繁地进行短线操作，因为这样频繁的短线操作非但不能给我们带来额外的投资收益，相反地还会给我们带来无穷无尽的手续费。

基金既然是一种中长期的投资工具，因此就需要我们耐心地持有，不要因为一时的涨跌而频繁进行赎回和申购，这样的赎回和申购，表面上看起来是挣钱了，但是我们却付出了大笔的手续费，而且这种手续费都比股票交易要高得多。而且基金的申购赎回都不是一个交易日内能完成的，这个时间往往需要一周，所以，这样的一波操作下来，我们往往是赔了夫人又折兵。

首先，与股票相比，基金的交易费用较高。印花税下调后，股票的双边交易成本在1%左右，而基金的交易费用，即申购赎回费率在2%左右，即使一些银行对基民进行网上交易给予优惠费率，但双边交易费率也在1%以上。这样算来，频繁交易不仅费时、费力，还进一步缩小获利空间。

其次，基金申购赎回的时间也是基金的一处“硬伤”。一般而言，基金的申购期在两个工作日内，而赎回期则长达5个工作日。也就是说，这样的一波赎回申购下来，我们将要花费掉一周多的时间。因而就算我们精准地抓住了基金的“低点”和“高点”进行波段操作，也会错过最佳买入、抛出时机，最终浪费了人力财力却得不偿失。

刘林在一家政府机构做公务员，工作比较清闲，就迷上了炒股，股龄已经超过了五年。这一段行情不好，刘林在股票操作上不是很顺心，就听从同事的建议到基金市场上找找感觉。刘林于是购买了一只指数型基金，投资金额为5万元。在持有一段时间后，刘林判断大盘要继续下跌，而且很可能是深度下跌，他预计下跌将会在周三周四出现，然后将持续到下周四左右。于是，按照一般的股票操作方法，他于周二便去银行进行了基金的赎回，准备到下周五左右接回来，中间至少可以赚取每份0.1元的差价，也就是说，通过这次交易，他可以挣到5000元。

但是，周三的时候，刘林发现，他这次基金的赎回并没有像股票那样卖了直接就拿到资金了，于是他到银行进行咨询，理财经理告诉他基金的赎回一般要经历五个交易日，也就是说，他的赎回一直要到下周二左右才能成功。刘林听完直接愣住了，他原本的判断是下周四左右就会有一波反弹的，如果赎回到周二才能成功的话，他的这波高卖低卖的操作根本就无法完成！于是刘林就要求银行工作人员退回他的赎回申请，但是工作人员告诉他，赎回申请无法撤单。这样一来，从周二的赎回申请到下周五，刘林的基金又成功申购回来，他浪费了将近两周的时间，非但没有得到他预算的5000元的收益，反而损失了200多元的手续费！

由于做了多年的股票，刘林对市场的判断很准，但是虽然他对市场判断很准确，在这一波基金的高卖低买中，他并没有挣到钱反而亏损了手续费。原因就在于他用炒股的操作方法和心理操作基金。但是基金跟股票有太多的不同之处，基金压根就不是用来炒的，而他也忽略了基金的手续费跟股票不同这一特点，更重要的是赎回的时间。银行内基金的赎回一般都要5个工作日，而股票则是T+1交易，当天买入的股票第二天就可以卖出，因而他这样的一波操作并没给他带来任何收益。但是，却使他学习到了基金的知识，明白了基金不是用来炒的，而是一种中长期的投资工具。而我们这些普通工薪族投资者对市场的把握可能还达不到刘林这样准确，所以，我们要老老实实、按部就班地进行基金投资，而不要妄想基金的投資中做到一夜暴富。

总之，在广大工薪族的基金投資中，也要避免出现刘林这种状况，一定要弄明白股票与基金的不同，而不能抱着炒股的心态来进行基金投資，更不能用炒股的方法来操作基金。而要谨记：基金不是用来炒的。

将费用与税费最小化

许多投资基金的人会发现，基金投資的费用其实挺多，例如开放式基金交易过程中的认购费和申购费、赎回费，基金存续期的管理费、托管费、基金买卖的手续费等，封闭式基金的交易税和手续费等。普通的工薪族投资者往往对于这些费用不是很了解，同时也觉得无所谓，反正收的也不是很多，不过是1%~3%，但仔细想想，对于我们的投資额度来讲，这并不是一笔很少的支出，而且我们的投資也往往不是一次性的，通常会有很多后续投資，这样积少成多，集腋成裘，也往往是相当大的一笔费用，所以，在基金的投資过程中，交易成本是我们必须重视的问题，那么我们该怎么尽可能地减少这笔费用呢？

其实，只要找对投資方法，在投資时，稍微选择一下，就可以帮助工薪族投资者省去许多费用。

如果我们选择开放式基金，则在基金投資时，应尽可能选择认购基金，因为认购基金比申购基金更划算。认购费是基金发行时购买基金的费用，认购费率一般为1%左右。而基金成立后购买基金的费用就成为申购费，申购费率在1%~1.5%。申购费比认购费贵一些。

就认购与申购问题而言，这里也涉及一些除了手续费外的其他问题需要我们注意。认购通常是指在基金成立初的发售阶段，基金公司往往会有一个发售期限，通常是一周左右。如果我们在发售期初的一天认购基金，那么这笔资金就被基金公司给占用了，直到基金上市，而这笔资金的占用是没有利息的！所以，就认购而言，越在靠近认购期最后的时间进行认购，我们就能减少资金的占用时间，可以用这几天的时间来做一货币型基金或者债券逆回购之类的短期理财。但是认购得晚，也往往会面临一些热销产品已经销售完毕的情况，所以

我们也要根据实际情况灵活选择。

此外，基金公司的基金销售往往有直销和代销两种形式。直销就是基金公司自己通过自己公司的渠道进行的销售，代销则是基金公司与其他证券公司、银行签订代销合同，进行的基金销售。销售方式不同，往往工薪族投资者所花费的手续费也各不相同。这就相当于一件东西，在几家商场都有销售，但是几家商场的销售价格却各不相同。所以，在基金的购买上，我们也可以货比三家，看看哪家最优惠。

一般而言，银行渠道的销售手续费是三者里头最高的，基金公司有时会给老客户优惠政策，但是其手续费通常情况下也与银行相当，是一个比较高的水平。三者相比，证券公司的基金销售的手续费是最低的，通常能比银行低 50% 左右。所以如果是同样的产品，我们可以选择在证券公司购买，这样也能节省一部分费用。

另外，购买基金与购买其他商品一样，有直接购买与网上购买两种方式。直接购买包括直接在基金公司、银行、证券公司购买。网上购买则是指在上述三种渠道所指定的网络上进行购买。相比而言，由于网络购买减少了人工费用，所以网络购买一般有更多的优惠政策，手续费一般都会有较大的折扣。我们在条件允许的情况下，可以选择网上购买基金，以获得更大的优惠折扣。

在基金的产品说明书中，我们通常能够看到在基金的收费方式一栏中有前端收费和后端收费的分类。前端收费是指在购买基金的时候就需要出认购费或申购费；后端收费则是指在赎回的时候才需要出这笔费用，通常而言，前端收费比后端收费的手续费要高，而后端收费往往会规定持有多久以上时间免受手续费的情况。

如果工薪族投资者看好某只基金，想长期投资持有，可以选择后端收费的模式，例如基金持有期在 3 年以上的，选择后端收费就很划算，一只基金持有四五年以上基本上就可以免去申购费用了。如果是短期持有，则还是选择前端收费划算一些，因为如果工薪族投资者在一年之内赎回基金，后端收费要比前端收费多支付一些申购费用。

当工薪族投资者拥有好几只基金，需要进行换仓操作时，若按照先赎回一只，再申购另一只的方式就要花掉 1.5% 甚至 2% 的成本，此时可选择在同一家基金公司转换，这种操作方式可享受费率的优惠，甚至有些基金公司可以不收费用。一些大型基金公司是伞形基金，可以允许工薪族投资者在几只基金之间来回转化，也就是说，在行情持续低迷，市场一路下跌的情况下，我们可以把手中风险较大的股票型基金转换为风险较低的债券型基金以规避市场下跌的风险而在市场上涨的时候再转换回来。而这种转换往往只收取很少的手续费甚至免收手续费。所以我们可以利用这种优惠的政策来实现基金的转换操作。同时，转换基金的手续费要低于赎回再购买的费用，因此，工薪族投资者可以考虑以转换基金代替赎回再申购的方式，既省钱又省时。

基金公司为了鼓励投资者继续购买基金，会对红利再投资的部分不收取申购费用，因此工薪族投资者用红利买基金就可以节省申购费用，发挥复利的效应。具体操作也很简单，即买了基金后，将分红方式改为红利再投资即可。当然，对于我们这些工薪阶层的投资者来说，我们投资的目的就是为了获得利润。对于到底是采用现金分红还是红利再投资，需要我们根据自己的实际情况以及当时股票市场的状况来进行选择，不要为了节省这些手续费而使自己已到手的利润受到侵蚀。

由此看来，只要掌握方法，基金投资过程中产生的费用支出也是可以节省一些的。所以，在我们的投资过程中，对这些林林总总的费用，我们一定要重视起来，不能让这些费用偷偷地侵蚀了我们的利益。在实际操作中，我们可以多尝试一些方法，采用多种方式来最大限度地减少不必要的开支。理财就是最大限度地让资金用到该用的地方，以最优的方式来打理好我们的资金。

基金定投，降低风险的菜鸟首选

看到周围的人都开始通过投资基金挣钱了，一些投资菜鸟也坐不住了。但是这些投资菜鸟对基金投资一窍不通，一时间也不知道从哪里开始学习这些知识，那么有没有什么适合这

些菜鸟们的投资方法呢？

在众多的基金投资方式中，基金定投由于方法简单，省时省力，又可以分享到股市的长期收益，因此被称为“傻瓜投资法”，也被称为“懒人投资法”。有些工薪族投资者也听说基金定投能够“逢高减筹，逢低加码”，似乎基金定投很神秘，今天，就让我们来揭开基金定投的神秘面纱，看看基金定投的真面目。

基金定投，是“定期定额投资基金”的简称，指在固定的时间以固定的金额投资到指定的开放式基金中，类似于银行的零存整取，在美国也被称为“平均成本法”。这种投资方式可以平均成本、分散风险，比较适合进行长期投资。一般而言，基金定投具有三大特点：

1. 长期投资，积少成多

基金定投是通过在固定的时间投资固定的金额并长期坚持，因而可以积少成多，让小钱变成大钱。我们不必筹措大笔资金，而只需要从我们每个月的固定工资中拿出一部分来做基金定投，从而实现中长期的理财目标。

刘秋玲今年刚大学毕业，专业是文秘，由于学校的实力一般，而且又不是热门专业，最终进入了一家私营企业，做了行政专员，工资一般。但是刘秋玲很不甘心，她有自己的想法，认为在一家私企做行政在事业上是没有什么前途的，她打算用八九年左右的时间磨炼一下自己，同时积攒一笔资金，等到十年后开一家属于自己的企业。于是她决定从自己拿工资开始就每个月存一笔钱，于是到了银行办理零存整取业务。但是通过银行工作人员的分析，她觉得由于自己存钱的目的是为了十年后自己的企业能够有一笔启动资金，而在这十年内是基本上不会用的，因此银行工作人员为她推荐的基金定投业务正好能满足她的这种理财需求，更重要的是，基金定投的收益率基本上是银行零存整取的10倍！于是，刘秋玲果断地选择了这种理财方式，每个月拿出300元来做一只股票型基金的定投，两年后，投资收益已经有了初步显现，而此时刘秋玲的工资也涨了一些，于是她随即又调整了自己的定投金额变成了每月500元。通过这样坚持不懈的投资，10年后，当刘秋玲想要开始自己的创业时，她将手中的定投基金全部赎回，竟然有了36万！

其实像案例中的刘秋玲那样，每个月投资300元甚至500元，这在我们这些普通的工薪阶层所能负担的数额内，对我们的日常生活不会造成太大的影响。因而，只要我们能够持之以恒，坚持定投，那么长期来看，将获得相当可观的投资收益！

2. 自动扣款，省时省力

目前的基金公司一般都与代销机构签有自动扣款的协议，我们只需要约定在每个月的某一天进行扣款，那么银行就会自动地从我们的账户中划走这笔款项。因而，对于“月光族”来讲，也可以通过将工资发放日设为扣款日的方式来实现“强制储蓄”，通过这种长期的强制投资，在未来的某一天，我们会发现自己的账户上多了一大笔钱。

陈瑞在一家外企上班，已经工作几年了，月均收入4500元左右，却是一个典型的“月光族”，总是把每月的工资给花干净，没有一分存款，用她自己的话说就是她根本就控制不了自己花钱。苦恼之时，为了达到存款的目的，她听从了朋友的建议，选择了基金定投这种理财方式，并选择在每个月的15号也就是发工资的当天从账户中扣款1000元分别用于一只股票型基金和一只指数型基金的定投，也就是说陈瑞每个月用了自己工资收入的25%左右来做基金定投。她认为这个数目不会影响到自己的生活，于是坚持了6年，发现自己居然有了一笔12万元的资金，她非常高兴，以后更加坚持了这种基金定投，并且根据自己的收入调高了定投的数额。

陈瑞巧妙选择了基金定投扣款日，银行到期自动地帮她扣除这笔款进行投资，也就避免了她把工资花光现象的出现。而且，通过这种强制储蓄的方式，6年后她得到了一笔相当大的投资收益。

3. 分批投资，分散风险

在投资中，最困难的就是投资时机的选择。基金定投则是每隔一个月就进行一次投资，因而不管行情如何波动，都会定期买入，避免了投资时机的选择问题。同时，逢高减磅，逢

低加码，分散了一次性投资可能带来的风险。

总之，基金定投适用于我们这些普通的工薪阶层利用每个月的闲置资金进行投资，更是一些菜鸟工薪族投资者降低风险的首选投资方式。但是在投资中，我们也要谨记：基金定投是一种长期的理财方式，所以我们不要輕易地中断投资。而也正是由于基金定投的长期性，所以它往往横跨了整个经济周期，在这个周期中，始于熊市终于牛市的定投能够获得最大的收益。

定投指数型基金，用规则战胜感情

基金定投作为一种投资工具，越来越受到工薪族投资者的关注和认可，用定投进行投资的客户也越来越多。但许多工薪族投资者并没有在定投中盈利，甚至还造成了亏损，从而对基金定投这种投资工具产生了质疑。其实，这是在基金定投过程中没有严格遵守投资方法和投资纪律所造成的，而只要坚持固定的投资方法和投资纪律，基金定投就一定会为我们带来收益。

这首先是因为在基金产品的选择上，工薪族投资者没有选对合适的基金产品。诚然，基金的种类有很多，如指数型基金、股票型基金、混合型基金、债券型基金和货币市场基金等等，上述几种基金的风险是从大到小依次排列的，也就是说其中指数型基金是风险最高的，但同时也是收益最大的。而就定投这种长期的投资方式而言，选择指数型基金的定投是最明智的，这是由于股市的偏向性原理所导致的。在投资中，短期投资难免会遇到股市波动而出现收益波动，但从长期来看，股市终究会随着经济的成长而上涨，和国民经济的发展保持一致。而我们又通过长期投资分散了成本，所以长期投资指数型基金必将能够获得最大收益。

其次，基金定投作为一种理财方式，它有严格的纪律要求，工薪族投资者如果不能严格遵守定投的交易纪律及投资方法，那么基金定投就不能为我们带来收益。而只要我们严格遵守纪律，用交易规则战胜感情，那么我们的投资一定会为我们带来不菲的收益。定投的投资方法和投资纪律有如下几个方面：

第一，定投不择时，要长期坚持。任何投资都不是短期行为，投资是伴随每一位投资人每一个生命周期的一件事情，所以我们应坚持长期投资。基金定投号称是傻瓜投资方式，也不能例外。因为不需要择时，因此需要工薪族投资者固定时间，长期投资，切不可半途而废，只有这样才能降低平均成本，避免买高卖低。

杜奎今年刚毕业，进入一家小公司上班，一次在银行办业务的过程中听到了基金定投这种适合他这种投资菜鸟的理财方式，于是就通过银行办理了一只沪深300指数基金的定投，每个月投资400元。当时银行理财经理给他算的账是，只要坚持投资十年，十年后他的本金将会实现翻番。但是坚持了3个月之后，杜奎有点经受不了了，由于他刚上班，每个月的工资本来就不高，而且刚上班，花钱的地方却有很多，更为关键的是，用这种方式进行投资，杜奎看不到希望。所以在第四个月，杜奎就停止了这只基金的定投。

基金定投这种投资方式最终没能给杜奎带来收益，主要还是因为基金定投本来就是一种长期理财工具，而杜奎这样半途而废的投资者并不能享受到定投带来的实际收益。在我们的定投生涯中，我们一定要坚持投资，严格遵守这样的投资纪律，不能为自己找借口。只有投资规则战胜了自身的情感波动，我们才能真正地享受到定投为我们带来的投资收益。

第二，小跌小补仓，大跌大补仓。很多客户亏损的原因就在于买涨杀跌：在市场下跌时恐慌，担心市场还会下跌，所以停止定投，盲目割肉离场；市场上涨是预期市场还会上涨，盲目跟风，加大投资。这与买低卖高实现投资收益的方式正好背道而驰，所以只能导致亏损。在投资指数型基金时，我们一定要在市场下跌时追加投资，而在市场上涨时减少投资，做到小跌小补仓，大跌大补仓，才能真正实现基金定投的“逢高减磅，逢低加码”。

第三，收益及时锁，落袋才能安。长期持有，不代表长期持有不动，除单边上涨的牛市外，工薪族投资者都应该设定合适且合理的投资目标，只要投资收益达到预设目标就进行赎回（定投参考收益为10%~15%），及时锁定已到手的收益，落袋为安。但是此时应该注意

的是，赎回了已有的基金不代表我们的基金定投就结束了，恰恰相反，原来的基金定投还应该继续投资，这也正是第一条原则长期坚持的体现。

第四，以基来养基，高枕且无忧。基金定投的最高境界就是“以基养基”，就是用基金定投获取的收益来定投别的基金，长期坚持定投，这样工薪族投资者的投资会越来越多，投入也会越来越小，最后进入良性循环，最终实现以基养基，从而帮助我们达到投资收益的最大化。

在定投指数型基金的过程中，我们一定要坚持上述的四条金科玉律，用这种死板的规则战胜我们的感情，才能够在基金的定投中获得最大的收益，才能够使基金定投帮助我们实现人生的各种目标。

定期定额策略+微笑曲线，最适合做短线

大多数的工薪族投资者都认为基金定投是一种中长期的投资方式，其实事实也的确如此，基金定投的最佳投资时机是整个经济周期的循环，而且始于熊市终于牛市的方式是最佳的投资思路。但是很少有人明白基金定投也可以用来做短线，这就需要将基金定投和微笑曲线结合起来使用，而且这里的基金多指波动较大的指数型基金。这里所谓的微笑曲线是借用管理学中那个著名的“微笑曲线”来命名的，也就是将每月买入的基金净值与最后卖出净值，用曲线连接起来，有些时候这个连接的曲线会形成一张笑脸的样子，在这种情况下是最适合做短线的。

做短线首先需要我们对市场进行准确判断，只有对市场短期内的走势有了一定的认识，才能结合市场行情给出自己的投资思路。而对指数型基金来讲，由于跟踪的是大盘同期走势，所以就需要我们先对股票市场行情有一定的了解。一旦将市场行情判断准确，我们就可以通过定投指数型基金的方式在短期内获得较大的收益。

股票市场的行情一般分为上涨、下跌、震荡三种，但是总会有特殊情况出现。比如当前的市场行情不好，国家的整体经济形势也不好，可能还会有进一步的下跌。但是一旦判断准确前期某个低点将是近期的支撑位，指数到了这个点位可能会有一波上扬，也就是说，如果我们判断出市场接下来的行情将会有有一个类似于微笑曲线的形态出现，那么此时我们就可以采用定期定额策略来获取投资收益了。在我们初步得出这个结论的时候，我们就可以直接进行定投，比如我们判断市场底部将在10日后出现，那么我们就可以每隔三天定投一定金额，如果市场行情如期下跌，那么每三天我们所购买的基金份额就更多了一点。这样，当我们完成了微笑曲线的左半部分，市场已经处于阶段性底部时，在微笑曲线即将出现右半部分时，我们依旧可以通过定期定额的方式进行投资，只是由于此时市场是上涨过程，所以我们每次所能够买到的基金份额是越来越少的，但是此时，只要市场行情达到了微笑曲线的左半部分时我们购买的点位，那么我们就已经获利了。当然，这是在市场行情恶化的情况下的一个短期操作，但是通过这样的一种方式，我们可以在市场持续低迷的时候轻松把握一波行情。

王学伟是一家外贸公司的客服专员，平时的工作比较忙。当初他听从银行的建议买了一只指数型基金做定投，本来打算长期持有的，但是市场行情持续低迷，基金定投也是一直亏损，王学伟于是潜心向人请教，最终学习了一种市场下跌情况下用基金定投的好方法，于是他决定试试。

通过初步的分析判断，他认为市场会在2100点这个前期低点的时候有一波反弹，但是现在的点位是2200，离2100还有100点的距离，虽然市场目前的下跌劲头很猛，但是国家一直在强调维稳，所以他判断市场会在两周后跌到2100点，然后就会展开一波小的反弹。也就是说市场会以2100点为曲线的底部形成一个大大的笑脸——微笑曲线。于是，对这10个交易日王学伟做了分析，最终他决定每隔两天定投一次，每次定投金额为1000元，此时该指数基金的价格为0.909元，市场果然如王学伟预期的那样下跌，他第一次定投买到了1100份的份额，第二次就买到了1300份，而到了第三次，买到了1500份，也就是说，通过三次定投，他手中的基金份额已经达到了3900份，此时市场赢来了2100点，而2100作

为一个前期低点，连续几次都未被突破，这次也成功地发挥了支撑线的作用。市场开始围绕2100震荡，最终，开始了小幅反弹。王学伟估计这次的反弹可能持续一周，而自己在这一周依旧是坚持定投，第一次买到了1400份，第二次买到了1200份，而此时，市场反弹的力度有衰弱的迹象，此时王学伟已经持有了5500份基金份额，而此时的基金份额已经回到了面值，为每份一元，自己的5500份基金份额赎回的话可以获得5500元，而自己当初的成本是5000元。于是王学伟果断地卖出，这样，在市场行情持续下跌的背景下，王学伟通过微笑曲线和定投策略的完美结合，成功地在半个月的时间内获利达到10%！

市场下跌的趋势中，连基金定投也不能幸免。王学伟就是在自己的基金定投被套牢的情况下才采取这种定投策略与微笑曲线相结合的方法来减少自己的亏损的。令他没有想到的是，基金定投策略和微笑曲线结合的威力远远超出了他的想象，半个月10%的收益即使在行情好的时候也是不容易把握的，通过这次操作，王学伟就彻底掌握了这种下跌过程中短线获利的方法。

其实，通过定期定额投资策略与微笑曲线的结合，完全可以达到意想不到的结果，所以，定期定额策略+微笑曲线的投资思路，最适合我们这些普通的工薪阶层投资者进行短线操作。

定期定额基金只能“止晃”，不能“转向”

大部分的工薪阶层投资者都认为基金定投很“神奇”，其实，基金定投只是一种投资思路，它的神奇也只是在于它总是给人一种无论上涨下跌总能挣钱的感觉。其实，作为一种理财方式，基金定投没有那么大的力量足以去改变整个市场行情，也就是说，基金定投只能够使我们在市场行情下跌的时候少亏点，但是如果市场持续下跌，基金定投并不能帮我们扭亏为盈。

作为一种理财方式，基金定投本身也是有风险的，我们所做的只是尽量地降低概率。假如有一只由于重力下降的瓶子，通过基金定投我们可以使这只瓶子的下降速度降低，可以使瓶子停止晃动，保持在一个水平上，但是我们没法通过基金定投使瓶子“转向”。这一点是我们在做基金定投时一定要注意的。

方文强是一家小的广告公司的客户经理，闲来无事的时候也做股票。但是股市行情不好了，他的股票都被套得死死的。后来偶然从电视上看到专家说基金定投是一种最佳的理财方式，基本上不会亏钱后，就到银行办理了基金定投业务，同时听取银行大堂经理的意见办理了一只沪深300指数基金的定投，每月定投500元，定投日期每月15号。方文强对基金并不是很了解，更不明白什么是基金定投，做这次投资完全是因为电视上专家的推荐。由于他的股票已经被套死，他就指望着基金定投能够挣点钱把股票给捞出来呢。但是随着市场行情的持续低迷，一个月后，方文强发现他的基金定投也已经开始亏钱，但是专家说了，基金定投是一个长期的理财方式，所以应该继续坚持。于是方文强继续投资。市场行情总是起起伏伏的，一年内，市场行情虽然有起伏，但是整体的下降趋势并没有改变。一年后，方文强的基金定投的亏损已经达到了200多元。虽然不多，但是方文强感觉自己上当了。因为他想通过基金定投把股市解套的愿望根本就无法实现。基金定投与股票比起来，只是使他亏损的金额减少了，但是并没有给他带来实质性的扭转方向的作用。他的投资依旧是亏损的。

方文强的思路其实是大多数工薪阶层的思维，因为某种原因而最终选择了基金定投，总是对基金定投这种理财方式寄予过重的期望，希望通过基金定投能够使我们的投资起到翻天覆地的作用，能够扭转市场持续下跌带来的风险和损失。不过，基金定投的劣势也是显而易见的，比如当市场上涨的时候，基金定投的上涨速度远远跟不上一次性购买基金或者股票的收益，此时基金定投会减少我们的收益。而当市场下跌的时候，基金定投并不能有效地规避下跌的系统性风险，只是通过逢低加码使我们手中所持有的基金份额增多，最终在市场行情彻底好转的时候为我们带来更大的收益，也就是只能起到“止晃”的作用，而不能使市场或

者我们的亏损真正地发生“转向”。

对工薪族投资者来说，基金定投不失为一种省时省力的投资方式，但是任何投资方式都是有利弊的，基金定投也不例外。所以，在我们运用基金定投这种投资方式时，一定要理性地认识到基金定投只能“止晃”，而不能“转向”。

巧用基金转换增值，投资效果更佳

上文我们已经提高过为了节省基金的换仓费用，我们可以通过基金的转换来实现。其实，基金转换除了能节省换仓的手续费外，其最大的功效还在于我们能够通过基金的转换操作来实现在不同的市场环境下持有不同类型的基金，从而实现财富的最大化增值。那么，我们该怎么样对基金进行有效的转化以实现财富的增值呢？

就市场行情来说，往往存在着上涨过程、整理过程和下跌过程三个阶段。对于持续性的上涨过程，股市上一般称之为牛市，而对于持续性的下跌过程，我们一般称其为熊市，整体过程则是震荡过程，此时涨跌幅度都不是很大。而就我国的股市来看，通常都是牛短熊长的市场态势，也就是说往往只有在经历了五六年的持续低迷的熊市后才迎来了一波持续一两年的牛市，市场总体上来讲是熊市的概率远远大于牛市的概率。而在一波熊市中，我们鲜少能看到有股票跑赢大盘，取得较好收益，通常情况下，在熊市中，大部分的股票都是跟着大盘一路狂跌，所以在熊市中持有股票型基金就是一个相当不明智的选择，此时就需要我们对股票型或指数型基金进行转换，我们可以将其转换为固定收益类基金如货币市场基金，也可以将其转化为风险相对较小的债券型基金。这样在漫漫无期的熊市中就不至于让手中的收益连同本金一起慢慢缩水。

同样地，在一波大牛市中，如果我们仍然是保守地持有固定收益类型的货币市场基金或者是债券型基金，那么我们会与那成直线上扬的收益擦肩而过。所以，在一波大牛市来临之前，我们要果断地将手中的债券型基金或者货币市场基金转换为指数型或者股票型基金，以迎接随着牛市的到来而来的巨额收益。

那么，在震荡行情下我们又该选择哪种类型的基金呢？在股票市场中，震荡行情是比较难以操作的一段行情，大部分的工薪族投资者都是宁愿股市下跌也不愿意一直震荡。同样地，震荡行情下我们的基金选择也不是很容易。但是，大方向仍然是要把握的，即股票型基金和指数型基金的风险相对较大，但是同样地，收益也相对较高，这也就是我们通常所说的高风险必将对应高收益。同理，债券型基金和货币市场基金的风险都较低，我们甚至通常把货币市场基金划分到固定收益类产品中，也就是说，对工薪族投资者来说，货币市场基金是一种保本型基金。在对比了几种类型基金的风险收益程度后，我们可以结合自己的实际情况来进行基金类型的选择。

值得注意的是，在震荡行情中，我们上节所讲的基金定投能发挥出最大优势。基金定投的最大优势就在于“逢高减磅，逢低吸筹”，所以在震荡行情中，我们完全可以通过基金定投来实现收益的最大化同时也最大限度地降低投资风险。在基金的转换过程中，我们要遵循下面的原则：

1. 同一家基金公司内部的优先转换

也就是说，在我们看准了市场行情，需要进行基金的转换时，我们要优先考虑与我们手中的基金属于同一家基金公司的不同类型的基金产品。这样做的目的是基金公司往往对于公司内部产品的转换有一定的优惠政策，有时甚至可以免去转换所应收取的手续费，而正常情况下，我们基金的转换需要先赎回手中已有的基金份额，然后再申购需要转换的基金份额，多出了赎回和申购的手续费不说，这个申购和赎回之间的时间就需要一周以上，往往浪费了市场行情。所以，在其他条件一致的情况下，应优先选择同一家公司的基金进行转换。

2. 对指数型基金采取换旧不换新的原则

指数型基金是一种完全复制市场指数的基金，其走势完全与市场走势一致。这种情况下，如果是新基金，那么认购的时候每份就是标准的1元金额，而对于老基金来说，经过了一段时间的下跌，可能基金净值已经远远低于1元。所以此种情况下，新基金的上市只能是

为老基金抬了轿子，所以此时同样的钱，我们可以换得更多的老的指数型基金份额，从而可以获得更大的收益。

换句话说，就是在何种市场环境下，我们就需要选择何种类型的基金，同时也要结合我们自己的风险承受能力，巧妙地利用基金之间的相互转换，来使投资效果达到更佳。

基金拆分？拆后收益少四成

一些投资经验丰富的基民在投资基金的过程中会发现基金会出现拆分现象。那么，基金为什么要进行拆分呢，基金的拆分对工薪族投资者的收益会有什么影响呢？经过分析统计，我们发现基金拆分已经成了基金公司吸引新的工薪族投资者的一种手段，而基金在拆分后的收益会少四成！

基金拆分，又称拆分基金，是指在保持基金投资人资产总值不变的前提下，改变基金份额净值和基金总份额的对应关系，重新计算基金资产的一种方式。基金拆分后，原来的投资组合不变，基金经理不变，基金份额增加，而单位份额的净值减少。基金份额拆分通过直接调整基金份额数量达到降低基金份额净值，从而使大量的“恐高族”投资者积极参与该基金的申购，是基金公司的一种典型的拉拢新客户的方法。而对拆分基金这种方式，基金公司不会征求老客户的意见，只要基金公司达成一致经过公告之后就可以对基金进行拆分。

大部分的工薪族投资者在投资基金时一个首要的考虑对象就是该只基金的净值是多少，由于基金份额的面值是一元，新发基金的所有面值都是一元，于是一元就成了基金的一个分界值。随着市场的变化，基金在上市后其市值就会发生变化，而如果市场不景气，那么基本上所有的股票型基金和指数型基金的份额的面值都会低于一元，但是在这一片一元以下基金之外，我们总能够发现还有为数不多的几只基金的净值竟然是一块八甚至两块，这说明基金前期的运行良好，所以很多投资者就想追高，但是当追高的时候，就又纳闷：为什么这些基金的净值如此高，如果我们买进之后被套了怎么办，于是大部分的投资者就又开始打退堂鼓。基金公司为了防止这类情况的出现，于是就想出了基金拆分的方法来刺激恐高族的购买基金欲望。恐高族一看该基金最高净值为2块，而现在为1块，历史良机啊，赶紧介入。殊不知，这样盲目介入拆分的基金就是掉入了基金公司的陷阱中去了。

刘莲是一家保险公司的后勤人员，平时的工作很琐碎，而且空余时间很少。于是理财方面就想选择基金这种不太需要操心的理财工具。近段时间以来刘莲一直在关注一家大型基金公司发行的一只混合型基金，这只基金在当前行情一塌糊涂的情况下依然维持了1.8元的净值，而且刘莲查阅了相关资料，基金公司确实是好公司，老牌的基金公司，这些年发行了不少不错的产品，而基金经理也有丰富的投资经验，是从海外留学回来的基金经理，各方面条件都不错，刘莲就想选择这只基金了。但是，这几天的净值一直都维持在1.8~1.9元，与当前市场上漫山遍野的七毛八毛的基金形成了鲜明的对比。刘莲一想，这一只基金都能顶市面上普通的3只基金了，貌似有点不划算，于是就想再等等，等该基金便宜点的时候再买。但是等来等去，没有等到基金便宜点的时候，倒是等来了该基金即将拆分的公告。刘莲一盘算，拆分之后该基金就变成了面值，也就是1元了。与当前的价格相差接近一倍，于是就等到基金拆分后果断地申购了两万份，加上杂七杂八的手续费，共花费资金20200元。

情况并没有像刘莲预想中的那样美好，一个月后，随着市场的持续下跌，刘莲购买的这只混合型基金也在下跌，现在的净值为0.9元，刘莲想不明白，为什么依旧是同一家基金公司，同一个基金经理，怎么收益却莫名其妙地减少了，并没有规避市场下跌带来的风险呢？

奥妙就在于刘莲购买的是拆分后的基金，因为基金的净值在计算时采用的总是累计净值，但是当拆分之后，基金就变成了新的基金，原来的基金也就不存在了，所以累计净值就是基金自拆分以来的净值，现在市场行情不好，混合型基金当然不能幸免于难，所以下跌是在所难免。

其实基金公司之所有进行基金拆分就是因为市场行情持续恶化的情况下，发行新基金的话购买的投资者有限，所以基金公司便通过拆分老基金的方式来达到发行新基金的目的。

像刘莲这样的恐高族的投资者就误认为是原来的基金，其实只是价格变低了，于是在尚未弄清楚基金拆分究竟是怎么回事的时候就贸然购买拆分后的基金，结果当然是被套牢了。

其实，由于我们并不是专业地做投资，所以并不需要去考虑基金的净值大小，也没必要盲目恐高而去追求拆分后基金带来的投资收益。对于我们来讲，所应该做的就是认真分析后选择一只适合自己的基金，而不要去理会我们不明白的基金拆分。

无风险套利，暗藏风险

交易盈利的核心是对风险与收益的测算与管理，然后按照风险收益比决定投入资金比例的大小，进行期货交易来获取利润、规避风险。而套利交易一般被认为是风险很小的交易——大多数套利交易都存在风险，只不过风险较小而已，真正的无风险套利交易几乎没有，工薪族们不要还天真地沉浸在自己的幻想世界中，做着白日梦！

无风险套利是指套利的同时进行保值，锁定了汇率。无风险套利是一种金融工具，是指把资本（一般是货币）投资于一组外汇中，规定远期汇率，取得外汇的存款收益后按既定的汇率将外汇换回本币，从而获得高于国内存款利率的收益。

杨先生是南昌人，26岁。在家人的支持下，大学毕业后就进入南宁一家正规的典当行工作，在工作之余他开始研究起基金。

2006年2月23日，贵州茅台因进行股权分置改革而停牌，停牌前的股票价格为62.27元，预计于4月17日复牌，分析了茅台的基本面后，杨先生赶在茅台复牌前的一个交易日，即4月13日购买50万元的开放式基金景顺鼎益，当时基金鼎益的申购价为1.123元。

那么，为什么杨先生选择了这个盘子只有5个亿的小基金鼎益来进行套利呢？他说原因主要有两个：一是基金鼎益对贵州茅台的持股比例比较大，该基金持有数百万股茅台，占到基金鼎益总净值比例的8.33%。虽然当时共有57只基金持股贵州茅台，基金鼎益的持股比例只是第八位。但是由于基金鼎益的盘子很小，这使得茅台占的权重很大，关联度很高。4月13日，基金鼎益的净值刚刚从4月10日的1.218元调低到了1.123元。在这个时候购入，基金升值的空间更大。

复牌后的贵州茅台果然一路高歌，股价猛涨。2006年5月30日，贵州茅台的复权价为48.39元，加之股改后买10送10，贵州茅台相比停牌前的实际价格涨幅为87.41%。而大盘也从4月13日的1332点扶摇直上到了1657点，涨幅为24.04%。

基金鼎益的净值也由4月13日的1.123元，上升到5月31日的1.536元。此时，杨先生将购入的基金鼎益卖出，18.39万元（未除去申购赎回的手续费）就这样安然落袋。

无风险套利属于跨期套利的一种，而跨期套利是指在同一种商品不同交割月份合约之间的价差出现异常变化时，在同一期货商品的不同合约月份建立数量相等、方向相反的持仓把握主力持仓量，并以对冲或交割方式结束交易的一种操作方式。其中参与实际仓单交割的套利就是无风险套利，因为建立在严格的持仓成本和持仓条件基础上，一般不会受市场行情波动的影响。当然，这样“无风险”同时又有稳健收益的套利机会并不多见，一旦发生，往往会吸引资金积极参与。

无风险套利模型归纳为：当实际价差>套利成本时，跨期利润=实际价差-套利成本。当利润达到一定程度的时候，进行获利平仓。当两合约价差逆向走高时，到期可进行交割，获取稳定套利利润，达到无风险套利的目的。当然，无风险套利的机会不可能经常出现，但一旦出现，将是一种最稳健的获取收益的方法。

然而“出来混总是要还的”，无风险套利并非全然无风险，只是风险暗藏其中，让一些急于理财赚钱的投资者跳入了“无风险套利”的陷阱。

最简单的一种无风险套利就是利差的无风险套利。基金经理向你介绍这种“无风险套利”的基金模式时，往往不会告诉这其中隐藏的风险。他会对你说，你有750万日元作抵押，我们可以借给你750万日元，如果你参加银行的投资基金，通过这种无风险的套利活动，来赚取我们的利差，也就是10%的收益，远比你直接存入银行的定期存款的利息多。

一位工薪族觉得不错，在参加一年后拿到了 75 万日元的利息差，但同时被告知澳大利亚正在经历减息，现在利差没了。不过，借给你的 7500 万日元，只能买回 7000 万日元了，剩下的 500 万日元的窟窿只能由你自己来还了。经过“无风险套利”模式拿到息差，配上汇率损失，这个工薪族最终只获得了 325 万日元（ $750 - 500 + 75$ ），亏损超过一半。

套利空间的存在，除了对市场风险的担忧，也可能有一些其他因素。比如封闭基金的长期高比率折价，一般认为是对管理者主观道德风险的担忧；熊市中可转债跌到纯债价值导致的套利机会，是市场对其信用风险和流动性风险的过度反应。

国外股市，即便机构参与度大，市场有效性高，也会存在套利机会。著名的 LTMC 公司，集合了一群金融工程高手运用高精尖投资技巧，专门找套利机会。但是，假如市场环境突然出现急剧变化，这样的公司也会倒闭。以后中国市场的金融创新及衍生品会越来越多，理论上的套利机会层出不穷，但是普通工薪族是否都要去参与，还得费点脑筋去思考一下。

把你的指数投资组合“全球化”

指数型基金是所有基金种类中收益最高的，同时也是活跃度最高的，相对来讲，如果市场行情一旦启动，指数型基金一定是涨幅最大的，但高收益所对应的是高风险，一旦市场下跌，指数型基金的下跌幅度也会是最猛的。而指数对应的往往是一个国家主流市场的市场状况，同时也是一国经济形势的晴雨表，所以当经济不景气或者爆发金融危机时，指数型基金就会受到市场系统性风险的影响，表现十分低迷。那么我们该如何应对这种市场的系统性风险呢？其实道理很简单，为了分散风险，我们依旧选择把鸡蛋分开放置到不同的篮子里。但是，这次，我们的篮子遍布世界各地，我们的投资成为国际化投资，我们的指数变成了“全球化”的指数投资。

有很多工薪族投资者开始质疑：我们只是普通的工薪阶层，并没有多少资金，是否有必要进行这种劳心费力的全球化投资？

首先，传统的投资组合理论告诉我们，进行全球化的投资组合是非常有必要的。举个例子来说，如果前几年工薪族投资者把资金全部投资在国内的 A 股市场上，其结果多半是要出现严重亏损的。而如果我们把一半的资金放到美国股市上，这部分资金多半会有盈利，另一半虽然也会出现亏损，但两者相抵，损失肯定没有把钱全砸在 A 股市场上大。当然，如果把钱全部投在美国股市上，收益或许会更好，但风险也大了。“9·11”事件发生时，美国股市的跌幅远远大于中国 A 股。这也就是我们之所以选择全球化投资的目的。如果我们只投资于一个地区，那么可能的结果要么涨，要么跌。如果我们投资于两个不大相关的市场，像中国和美国，则可能出现 4 种情况，中国和美国市场一起涨，中国和美国一起跌，中国涨美国跌，美国涨中国跌。当中国和美国一起涨、一起跌的时候，分散投资的作用无效。但当一涨一跌的时候，组合投资的作用就发挥出来了，这时候收益会变得更平稳（即风险有所降低），理论上说，收益率也会更高。国际上很多基金产品的收益率要高于国内的基金产品，而且风险相对较低，原因在哪里？就在于这些基金能够全球配置资产，能够分享不同地区发展不均衡所带来的投资机会。

有的工薪族投资者又开始质疑：“好吧，我承认你这种在全球市场上分散投资的方法能够规避一个国家经济市场的系统性风险，但是个人投资者无法直接投资于海外市场啊？”事实确实如此，中国的投资者无法直接投资海外市场，但是我们可以采取间接的投资方法达到“曲线救国”的目的。比如，购买基金，现在我国的很多基金都专门发售海外的指数基金，如纳斯达克 100、恒生指数基金等，我们完全可以通过投资这些海外的指数型基金来达到分散投资的目的。而还有一些 QDII 基金则是直接进行全球的分散投资的，全球化基金可投资基金数量高达上千种，投资人买一种全球组合型基金，即可建构全球各类基金组合，无须再费力筛选各国各类型基金，也无需劳心劳力了解各国的产经研究资讯，全部由基金经理人根据经济形势更换基金，保持最佳的投资组合配置，我们也完全可以通过购买这种全球化配置的基金来达到分散投资的目的。

刘明是一个老股民，从1992年就开始了自己的股票投资生涯。但是我国的股市一直都是牛短熊长的状态，而我国又没有做空机制，所以当市场处于熊市时投资者很难通过买入股票获得收益。在弄清楚了这一点后，刘明开始考虑进行全球化投资分散自己风险，于是于2007年9月中国股市比较火爆的时候购买了国内首只基金QDII产品——华安国际配置基金。当时所有的朋友都不理解，中国股市迎来了从未有过的大牛市，指数节节创新高，在这样的情况下选择投资海外？哪个国家像中国的股市这样牛气冲天！面对朋友的不理解，刘明有自己的看法，中国的股市一直都是牛短熊长，而现在已经涨了一年多了，指数从2000多飙升到5000多，涨幅已经翻番，随时都有反转的可能性，更加上此时中国股民的非理性疯狂，这些都让一个老股民不安。于是，他坚持了自己的全球基金的配置。

2007年11月起，中国股市开始一路下挫，从最高点6124点直线下降，这种下跌直到2008年11月才开始企稳，持续了一年多的时间。此时基本上所有的股民都处于被套状态，资金损失超过50%的比比皆是。但是刘明却因为当初选择了一只全球配置型的基金，在2008年依然实现了正收益。

华安国际配置基金所募集的资金投资于纽约、伦敦、东京、香港等国际资本市场，投资范围主要覆盖股票、债券、房地产信托凭证、商品基金及中国证监会允许投资的其他金融产品，是一只典型的全球配置型基金。购买这样一只QDII基金，刘明算是通过曲线救国的方式实现了自己的全球配置。也正是因为这样，在2008年中国股市的恐慌性下跌中，在大部分的投资者都被套牢的状态下，刘明依然保持了自己的正收益。

从上边的案例我们可以看出，在我们自己的投资组合中，也需要加几只海外市场的指数型基金，以达到在全球范围内规避系统性风险的可能，也能更最大限度地避免在一国经济不景气时的持续下跌所造成的亏损，最终实现投资的收益和风险均衡化。

持币过节还是持仓过节

过节放假原本是件高兴的事情，但是在选择用基金作为理财投资工具的工薪族那里，长假过节成为名副其实的“纠结”——内地股市和期市在中秋和国庆两节期间面临做做停停的间歇性交易和休息，而港股两个长假总共却只休两天，国际市场黄金外盘行情更是“照走不误”。这么复杂的情况让各个市场的工薪族忧愁不已：该不该持仓过节赌上一把？

每一次长假休市对于选择持仓过节的工薪族投资者来说，并非可以彻底放松置盘面于不顾，反而是提心吊胆地关注着外盘行情的“风吹草动”。事实上，在不少工薪族投资者看来，长假就是投资机会，如果节前持仓做多或做空的方向正确，那么等到国内期市在长假后开盘就能收获一个“大红包”。

小陈现年30岁，在一家金融企业任职，税后月收入10000元，有社会保险，无任何商业保险。虽然年纪轻轻，理财时间不过四年，但因小陈学的就是金融专业，所以视野就比老一代投资者宽阔了更多。

虽然大盘势头不足，外围又有不确定性，但小陈想起每次长假商业零售火爆，内需是政策力促的，不用担心基本面利空，商业股今年以来整体很强，可以选择些上涨斜率并不过分、基本面安全的商业股，只要假期内外围市场不跌，赚个“小红包”的胜算相对大些。

“在长假持仓过节其实就是赌一把行情。”有着实战经验的小陈说。对于小陈的这种想法，理财师给出的建议是：在股指未明确企稳的阶段，要以谨慎为主，既然现在有人民币升值预期，又是长假，不如关注能受益的航空、造纸板块，有交易性机会的旅游、商业板块。但这都只是针对当前长假行情特点的，真正持续的机会还是蕴藏在战略新兴产业之中。

人们的智慧不够用的时候，经验就显得相当重要。不少人都持仓过节，但节后第一个交易日迎来当头一棒的不在少数。那些在节前斩仓了结的人可以从容再战；刚刚进场的人，尤其是那些想发财且月薪不高的工薪族当然想迎来节后开门红。

尤其是在当下，原来每年有三波七天的长假“大行情”，分别是春节、“五一”和“十

一”。后来“五一”长假被取消后，就只剩下两波长假“大行情”了。而操作长假行情的关键在于一定要看清行情走势的方向，当然任何投资者都不可能有百分之百的把握，所以在一定程度上相当于是在“赌行情”。

依照以往来看，很多时候赌局不一定会赢，在理财当中开展的赌局更是要慎之又慎，因为一不小心，赔上的可能就是全部薪水和家底。以“五一”节为例：

根据1999年以来对5月行情的统计，这个月份是个不平常的敏感期。

1999年5月，月初小幅下跌后爆发了历史上著名的“519”行情；

2000年5月，股指在节后一度连续下跌，但又迅速涨回并创出新高；

2001年5月，股指运行在一个大牛市的超级顶部区域，虽然当月没有大跌，但这是大熊市来临前逃生的最后良机；

2002年5月，股指在节后结束反弹，行情连续下跌，成为一个小型顶部；

2003年5月，股指处于弱势震荡整理之中，虽然没向下破位，但却是一轮跌势前最后的出局机会；

2004年5月，成为“空头”从1783点一路杀跌，当月弱势反弹后，股指又一路跌向1259点；

2005年5月，“多头”迎来了本轮牛市的推进器——股改，虽然股指在这个月一度下滑，但那是最后一跌；

2006年5月，股指月初出现拉升行情，之后进入一个较高位置的整理平台，该平台持续了三个月。

虽然说，上面的数据只能作为工薪族进行选择的一个参考，但是节前交易量萎缩和股指下挫自不待言。每到逢年过节，有旅游计划或者其他消费计划的人，必定会量入为出，基民们赎回一部分资金享受生活是理所应当的，毕竟市场永远不缺赚钱的机会。各个基金在节前的赎回压力可想而知。

工薪族“赌”长假行情要适可而止，尤其仓位不能过重，以免行情万一走反导致资金“全军覆没”，一般过节的仓位应控制在总资金的30%以内。对于那些过节期间持有的基金重点在于投资管理能力较强、风险控制较为严格的基金公司旗下基金，如广发聚富、上投中国优势基金，易方达策略成长基金；或是配置一些过往业绩不错，现又正因拆分或大比例分红将基金净值降到了1元附近的基金，如易方达积极成长基金刚实施基金净值拆分。

赎回基金前，问自己四个问题

在基金投资的最后阶段，我们不可避免地会遇到基金的赎回问题，在实际投资中，我们可以看到大部分的工薪族投资者选择赎回基金的原因都是因为基金挣钱了或者赔钱了。其实，我们投资基金本身就是为了挣钱，但是挣钱并不能作为我们赎回基金的理由，同样地，赔钱也不是进行赎回的理由。在我们选择基金赎回前，至少应该先问自己四个问题，再做出赎回与否的决定。

首先，除了卖掉基金外，还有更好的投资方式吗？

我们可能会发现很难找到一种比基金更合适的投资方式——不需要投入过多精力、钱再少也能投资等。如果我们没有更好的投资渠道，投资基金可能是效率最高的一种理财方式。这一点已经超越了市场走势、短期波动，而是从人生财务规划的角度来选择一种能伴随一生的投资。所以，在我们选择赎回基金前，一定要确认自己有了比基金投资更好的理财方式。

其次，市场发生变化了吗？

当市场下跌时，指数型基金和股票型基金要比其他基金跌得更多。但问题在于：这一波牛市结束了吗？如何分析市场牛市与熊市的转折，关键还在于国家宏观经济的背景与政府对于证券市场的态度。长期来看，国民经济趋势如果向好，国际环境如果没有发生重大转折的话，股票市场没有也不应该走熊。如果牛市没有结束，而只是出现了一波小的回调，那么此时我们的基金赎回就会得不偿失。因而，当市场经济环境没有发生重大改变时，基金还是继

续持有吧。

再次，现在持有的基金发生变化了吗？

工薪族投资者在选择基金之前都经过深思熟虑，这只基金的基金经理值得信赖吗？这家基金公司的品牌怎样？选择的这只基金是不是符合自身对财富增值以及风险承受能力的要求？这些曾经吸引我们的投资要素改变了吗？财富是一天天增长起来的，而基金的投资本身就是一种中长期的理财方式，谁要是希望一夜间买基金发了财，那是做梦，梦醒后还得面对物价上涨带来的货币贬值。所以，如果当初我们选择基金投资的理由并没有发生改变，那么又为什么要进行基金的赎回呢？

最后，当初购买基金的目的达到了吗？

当初选择基金投资时，我们可能是为了达到基金增值的目的，也可能是为了规避股市暂时的风险，还有可能是为了给自己将来的养老做一份保障，或者是想通过基金定投进行一个中长期的孩子教育投资或者置业投资，但不管当初我们投资基金的理由是什么，在选择赎回之前，我们都要问问自己的投资目标是否已经实现。如果当时是想通过基金为自己做份养老保障，那么现在我们到了需要动用这笔资金的地步了吗？我们当初是想通过基金定投做份置业投资，那么现在基金的金额是否已经足够你买一套房子了呢？如果当初我们进行基金投资的目的并没有达到，而我们又没有比基金投资更好的理财方式，那么，这只基金还是继续持有为好。

上述四个问题是在我们赎回基金之前必须要弄清楚的，而同样地，只有我们弄清楚了这四个问题，才能真正地做出是否赎回基金的决定。其实，基金投资是一种中长期的理财方式，在我们的投资目标没有达到之前，我们还是坚持自己的基金投资吧，毕竟这是一种最适合我们这些工薪阶层的理财方式。

第三章

让薪水与债券做伴

想稳稳当当，试试购买债券

对于我们这些普通的工薪族来说，由于刚开始学理财，所以对股市和基金这种风险偏大的投资方式都有些恐慌，恐怕一旦投资失败，就鸡飞蛋打了，将会连我们投资的本金也会受到侵蚀。而债券投资的风险较小，收益稳定，具有较好的流动性，通常被视为无风险证券，可以使我们不必担心辛苦赚得的薪水被风险“吃掉”。所以对于这些理财菜鸟来说，不妨尝试一下债券这种稳稳当当的理财方式。

债券是政府、金融机构、工商企业等机构直接向社会借债筹措资金时，向投资者发行，并且承诺按一定利率支付利息并按约定条件偿还本金的债权债务凭证。由于债券的利息通常是事先确定的，债券又被称为固定利息证券。

刘明和李亮都是刚毕业才进入职场不久的社会新新人士，同样地，受到社会上“你不理财，财不理你”的思想影响，也开始跟公司的老人学起投资来。但是不同的是，刘明是一个风险承受较低的保守型投资者，所以选择了债券投资，通过银行理财经理的介绍，选择了一只30天循环的债券基金，预期收益为3.8%~4.6%；而李亮是一个积极型的投资者，认为自己能够承受一定的风险，想进入股市搏一把，但是由于自己对股票不了解，最终选择投资了一只股票型基金，两个人的投资额都为1万元。

一年后，两个人盘点自己一年来的投资收益情况，刘明的循环债券为他带来了520元的投资收益，而李亮的股票型基金至今仍在被套状态，亏损440元。

现实生活中我们经常能够看到案例中李亮和刘明现象的出现，但是我们并不能说李亮的投资思路是错误的，这取决于每个人对自己风险承受能力的认同。但是，不可否认的是，债券投资确实能够在保证本金安全的前提下为我们带来不错的投资收益，而不论当时的市场行情是上涨还是下跌。所以，对于投资菜鸟来说，可以选择债券这种方式来保证我们财富的稳稳当当地增值。

债券有国债和企业债也即是公司债券之分。对于国债，可能我们已经很熟悉，但是国债的发行一般都是五年期以上，时间上比较长，而且由于国债的流通性比较好，所以想购买国债，需要我们早早地到银行去排队购买。所以不是很适合工薪族。工薪族可以选择公司债券。

参与公司债券投资主要有两种途径，一是直接投资，即个人投资公司债券，在证券营业网点开设证券账户，等公司债券发行时，像买卖股票一样买卖公司债券，不过债券的交易最低限额为1000元。工薪族投资者可以参与公司债券一级市场进行认购，或是参与二级市场投资，操作上与基金的认购和申购基本上是一致的。二是间接投资，即工薪族投资者买入银行、券商、基金等机构的相关债券类理财产品，然后通过这些机构参与公司债券的网下申购，或是在二级市场进行买卖。

一般来说，对于有一定投资经验的工薪族投资者，我们建议进行直接的债券投资，我们通过筛选公司的业绩、债券期限以及债券的风险等级，选择适合自己的债券品种，然后通过

自己的证券账户直接进行投资，这样就避免了间接投资所需要交给基金公司或者券商的费用。但是对于没有投资经验的工薪族来说，还是选择间接购买比较好，因为可以节省选债券的时间和精力，更何况专业人士的选择与打理肯定比我们这种投资菜鸟要专业的多。

吸取了股票型基金投资失败的经验教训，李亮明白了在一段市场行情不给力的情况下，选择能够获得稳定收益的投资债券。同时，由于对金融市场有了一定的了解，李亮结合自己的分析判断，选择了一只成长型的公司发行的公司债券，该公司的评级为 AA 级，风险较低，同时该公司的成长性较好，于是李亮又花了 1 万元投资到这只债券上。而此时，刘明依旧在坚持着自己的 30 天循环债券的投资。

一年后，两人又对自己的投资收益进行比较，李亮的债券为他赚取了 400 元的纯利润，但是该债券却还没有到期，也就是说，如果李亮此时卖出手中的债券，还能再获得 10400 多元的债权面值增值收益，也就是说，这一年，李亮的纯投资收益为 800 多元。而刘明的 30 天循环债券基金由于复利效应也为他带来了 600 多元的收益。但是此时，很明显，与李亮相比，刘明的投资优势已经没有了。

同样是一年的时间，但是刘明和李亮的投资却出现了天翻地覆的变化。其实，两个人只是一个选择了直接投资，而另一个选择了间接投资。而由于间接投资金融机构收取一定费用的原因，如刘明的债券型基金除了收取申购赎回手续费外还要收取基金管理费，这样的费用积少成多下来也是不容小觑的，这也就造成了刘明和李亮的投资收益的差距的存在。

因而对于我们这些普通的工薪族投资者来说，还是应该尽可能地学习这些投资理财知识，只有熟悉了这些操作流程规则，才能在投资中做到自己进行选择。进行直接投资，在节省了费用的同时能为我们带来更大的投资收益。

总之，如果我们想要在理财过程中不受市场波动的影响，想稳稳当当地收益，那么选择债券这种低风险的投资方式吧，让债券与薪水相伴而行，使我们的理财之路越走越宽阔吧！

利率下降之前，投资债券

虽然我们明白了债券投资是一种低风险的投资方式，但是由于债券本身面值的存在，所以债券的价格也会发生变化。因而投资债券也要选择一个好的时机，那么我们该如何判断时机的好坏呢？

债券的价格就是一个重要的判断标准。而债券的价格时高时低，这就要从影响债券价格的因素开始看起了。影响债券价格的因素有很多，但是最主要的还是经济的整体形势，而经济形势的好坏又直接体现在利率上。那么利率与债券价格有什么关系呢？

债券的价格和市场的利率是呈反比变动的，也就是说，当市场利率高时，债券的价格就低一些，这是因为，当市场利率高时，大部分的工薪族投资者会选择储蓄以获取较高的利率；此时由于愿意投资债券的人较少，受供求关系的影响，债券的价格就会低一些，以吸引更多的人进行投资。相反地，当市场利率低时，债券价格就高一些，就像小孩玩“跷跷板”一样，而二者平衡的支点就是经济的整体形势。

因而如果我们选择买入债券，那么在利率下跌之前将是一个最佳选择，此时我们能以一个相对低廉的价格买到债券，然后我们可以选择长期持有债券一直到到期日，享受债券的固定利率（债券的固定利率一般比同期银行存款利率高）；也可能在利率下降之后，债券价格会有一定幅度的上涨，在上涨之后卖出我们之前买入的债券，赚取中间的差价。不管是选择长期持有还是在降息后卖出，我们选择在利率下降之前进行债券投资，都是一个相当好的投资机会。

李亚娟是一家私企的文秘，工资一般，但是工作的内容很杂，公司烦琐小事都要负责处理。在理财方面，因为工资不高，所以她选择了稳妥性的投资工具——债券。在债券的购买时机上，今年新进入办公室的金融专业出身的小刘给她提出了建议：因为国家上个月下调了存款准备金，但效果不大，所以下个月降息的预期大大增加，所以建议她在本月底之前就买

入，说是这样能享受到较低的购买价格。李亚娟对这个不是很懂，小刘就给她算了一笔账：

一般而言，一张债券的票面价格都是100元，但是由于市场利率较高，工薪族投资者对债券的购买欲望减弱，现在市场上每一张债券的价格是90元。此时买入，等到下个月降息后债券的票面价格就会变为100元甚至110元，这样，如果我们下个月卖出债券，也能享受到每张10~20元的差价。而如果我们选择长期持有债券，那么还会照常享受债券的实际利率收益，而同时，我们比那些最初买入债券并持有到期的人多享受了每张10元的差价收入。

小刘的这笔账让李亚娟茅塞顿开，于是在24号的时候买入了100张债券，而果然如小刘分析的那样，在下个月的10号，国家下调了存款利率0.25个百分点。此时债券市场上每张债券的价格已经变成了105元！也就是说从上个月的24号到本月10号，短短的半个月时间，李亚娟的投资收益已经达到了10.5%，而这还是在没有计算债券本身利率的情况下实现的！

在实际的投资过程中，我们也总是像李亚娟一样，决定了要买债券，那么就及时买入了，而不会去注重投资的时机选择。而实际上，就像小刘所算的那笔账一样，同样的一张面值100元的债券，如果选择了合适的时机，立刻就会为我们带来10%以上的收益！

但是，在时机操作中，需要我们注意的是，债券的面值可能不会像案例中小刘所说的那样波幅很大，因为这种波幅直接与国家经济状况有很大关系，而国家的经济形势不是很容易就被我们这些普通工薪族投资者所把握到的。同样地，我们已经知道了在利率下降之前进行债券投资是最佳的投资时机，但是如何判断利率的走势对我们这些普通的工薪族投资者来说却又是一个难题。所以，在我们对利率的变化不明朗时，我们可以通过国家的其他经济信号来加以判断，比如，案例中的小刘就看到国家上个月采取了降低存款准备金，而且国家的货币政策不会是一次就下降到位的，所以判断出了下个月应该会有一次降息的。对于我们来说呢，就是要多关注国家的经济政策，从而判断出未来的走势，选择到合适的投资时机。

当然，债券在市场上进行流通，其票面价值也会受到其他因素的影响。比如货币供求关系、央行的公开市场操作业务、物价的涨跌程度甚至债券的剩余期限都会直接影响到债券的价格。但是，相比较而言，债券的价格对利率的反应是最敏感的，也是最有效地体现出来的。所以，对于我们这些对金融知识一知半解的普通工薪族投资者来说，如果能够把投资债券的时机选择在利率下降之前，就能取得立竿见影的投资效果和投资收益。

以平常心进行债券投资

古代哲人曾经说过：“若无闲事挂心头，便是人间好时节。”其实说的就是在对待任何事情上，我们都可以以平常心对待，只要能够保持平和的心态，不因为债券市场价格的涨跌变化而兴奋或者紧张，只要坚定地持有，耐心地等待，相信在债券到的那一天，我们一定会赚得盆满钵满。

在当前信贷快速扩张，货币供应量高速增长，大宗商品价格上涨，以及翘尾因素消失等多种因素的综合作用下，我国的CPI和PPI出现了较大反弹，但这种反弹是经济复苏过程中价格指数的一种正常波动，即通货复胀。在上个月，国家统计局公布的CPI和PPI的数字分别2.2%和2.1%，涨幅回落均超出预期。

在这样的经济背景下，债券市场收益率曲线大幅跳升局面在短期很难出现，但频繁波动却也在所难免。此时我们应该降低预期：不应该幻想市场会出现重大利好带动收益率曲线全线下降，也不要奢望通过波段操作，抓住市场短期机会；而应该回归平常心，用平和的心态来对待市场上这种债券收益曲线的变动，避免自己被这些收益曲线的上下起伏波动影响而采取一些短期的冲动的操作思路，造成投资损失。对待这种市场的起伏变化，我们应该做到“无为而治”，无须刻意关注债券的起伏，既然是一种中长期理财方式，那么，我们就应该耐心地等待，耐心地持有，相信如果我们有了这种平和的心态，一定会“守得云开见月明”。

李军和刘云同是一家中型企业的普通职员，李军之前的投资主要是股票投资，但现在股票市场行情不稳定，一落千丈，所以他把手中的股票清仓后瞄上了债券市场。而同时，刘云

也听人建议准备进行债券投资。于是两个人都认购了市场上刚发行的一只企业债券。这只债券面值为100元，两个人各投资了1万元买了100张。但是之后，随着市场行情的变动，该债券的票面价值开始下跌，一个月后，债券的票面价值变成了80元，这一般已经是一只债券的最低价格了。随着债券价格的日益下跌，刘云开始坐不住了，她不知道80元基本上已经是债券的极限价格了，她认为债券的价格还会继续下跌，于是，经过了一番考量之后，刘云以85元的价格卖出了手中的债券，因为其持有国债的时间不满半年，所以，国债并未给她带来利息收入。而李军已经经受过股票市场大风大浪的洗礼，对债券价格的这点小波动根本就没有放在心上，而且从股票市场退出而选择债券投资的时候，李军就把自己的投资思路定位为中长线投资，准备至少持有一年，所以他对债券价格的下跌并没有很注重，而是保持了一颗平常心，耐心地等待。最终，一年后，该只债券的价格又回升到了120元，已经是溢价状态。而此时股票市场也有回暖的趋势，于是，李刚卖出了手中的债券，在获得20元的票面价格的溢价收益外，还获得了该只债券一年的利息收入400元！

在我们实际的债券投资中，由于市场各种因素的变动，其价格的上下波动很正常，而如果我们因为债券价格的上涨而高兴得合不拢嘴，或者因为债券价格的下跌而伤心得坐卧不安，这种心态会直接影响到我们对债券的操作，或许像刘云那样冲动地把债券卖到最低点，最终出现了投资负收益的现象。但是反观案例中李军的表现，我们就能发现，无论市场如何风云变幻，无论债券的价格如何涨跌起伏，他都是以一种平常心去对待的，以为他做的债券投资是中长期投资，所以短期的波动并不会影响债券到期后我们应得的利息收入，正是带着这种平和的心态，他才在这次债券投资中收益颇丰。我们工薪族也要像李刚一样，不论市场如何波动，都以平常心对待，只有这样，才能经受住市场波动的诱惑，实现真正的债券价值投资。

我们工薪族作为一个中长期的债券投资者，不能被短期的市场波动所迷惑，对债券的涨跌要做到心如止水，不以价格上涨而喜，同样地，也不因其价格下跌而悲，只有真正做到不以涨喜，不以跌悲，才能称为债券投资市场上的常胜将军！

如何挑选称心的债券

既然选择了债券这种低风险的投资方式，而且我们已经对债券的投资时机有所了解，那么接下来就该选择适合我们自己的债券了。那么在浩瀚如烟的债券产品中，我们又该如何选择自己称心的债券呢？这就需要我们对债券的性质以及分类有基本的了解。

按照债券的发行主体，可划分为政府债券、金融债券和公司债券。政府债券是政府为筹集资金而发行的债券，主要包括国债、地方政府债券等，国债的信誉较好，风险也较小，收益率一般高于银行存款，而且又有国家信用作担保，可以说是零风险投资品种。如果是规避风险的保守型工薪族投资者，购买国债是一个不错的选择。即使是积极型工薪族投资者，也应当考虑在理财篮子中适当配置类似的产品。

金融债券是由银行和非银行金融机构发行的债券，目前我国金融债券主要由国家开发银行、进出口银行等政策性银行发行。金融债券由于是银行等金融机构发行的，它的风险比政府债券风险大一些，不过小于公司债券风险。因此，积极稳健型的工薪族投资者和平衡型的工薪族投资者可以选择金融债券投资。公司债券是企业按照法定程序发行，约定在一定期限内还本付息的债券。公司债券的风险完全取决于一个公司的盈利与信誉，因此，风险大一些，比较适合风险承受能力较高的工薪族投资者投资。

通过对国债的分类，我们能够发现不同的债券对应着不同的风险等级，国债代表着极低风险甚至零风险，金融债券代表着低风险，企业债权代表着中风险。因而，在我们的投资过程中，我们首先要对自己的风险承受能力加以评估，以确定自己的风险等级（现在很多证券公司内部都有对工薪族投资者的风险等级进行评估的工具），在确定了风险等级的基础上，再进行债券的选择。但是即使我们针对自己的风险等级选择了某种风险的债券投资，由于现在债券发行主题的多样性以及债券投资产品的日益丰富，我们也面临着从众多的债券产品中

选择自己称心的产品的难题。这就需要对债券进行更进一步的细分。

按利率是否固定，债券可分为固定利率债券和浮动利率债券。固定利率债券是将利率印在票面上并按其向债券持有人支付利息的债券。该利率不随市场利率的变化而调整，因而固定利率债券可以较好地抵制通货紧缩风险。浮动利率债券的息票率是随市场利率变动而调整的利率。因为浮动利率债券的利率同当前市场利率挂钩，而当前市场利率又考虑到了通货膨胀率的影响，所以浮动利率债券可以较好地抵制通货膨胀的风险。

刘杰与赵勇同是一家燃气公司的职工，两个人的关系比较好。这天，两个人约定来银行购买某只企业债券。到了银行，两个人发现，当天有两只企业债券在同时发行，两家公司的企业债券发行期限都是5年，而且都是分次计息的，每半年结息一次。但不同的是，A公司发行的为固定收益类债券，票面利率为5.6%；而B公司发行的为浮动收益类债券，当前的收益类为5.8%。两个人不太明白差别在哪，刘杰就凭着利率的高低选择购买了5万元的B公司的债券，而赵勇摸不准两者的差距在哪，于是，抱着这种试试的心理，他选择购买了A公司5万元的债券。

六个月后，经济不景气加重，央行在采取了多次逆回购收效甚微后，毅然地选择了降息这种宽松型货币政策，一年期银行存款利率下调0.25个百分点。此时，A公司的债券因为是固定收益类，所以并没有受到这次降息的影响，但是B公司发行的债券由于是浮动收益类债券，此时也根据央行的降息政策下调了0.25个百分点。这样，B公司的债券收益变为了5.55%。因此，在这次半年一次的结息中，刘杰获得了B公司的利息收入1387.5，而同时赵勇获得了A公司的利息收入1400元，比当时选择了高收益的刘杰还多获得了12.5元！由此可见，在宽松型货币政策下，固定收益类债券将比浮动收益类债券更加受益，也更能抵御通货紧缩的风险。

三年后，国家经济复苏，重新迎来了经济发展的火热时期。为了控制房地产的过热发展，国家开始实行紧缩性货币政策，在其他政策收效甚微的情况下，央行开始了首次加息，一年期存款利率上浮0.25个百分点。同时，B公司发行的浮动收益类债券也上浮0.25个百分点，又变成了5.8%。通过这样的政策，刘杰和赵勇这次的半年结息又有了新的变化。赵勇当初选择的是A公司发行的固定收益类债券，所以其利息并没有改变，收益仍然是1400元，而刘杰的债券收益却变为了1450元，比赵勇的多出了50元。这说明在紧缩性的货币政策下，浮动收益类债券比固定收益类债券的收益要高，因而更能抵御通货膨胀的风险。

刘杰和赵勇两个人同样选择了5年期的企业债券，而且两只债券都是以半年一次结息的方式发行的，但是由于两只债券的利率收益方式不同，两个人的收益情况也在随着国家经济形势及经济政策的变化而变化，我们不能说哪种债券是最好的选择，因为这是因人而异的。我们只有对自己的实际情况进行准确的分析，对想要购买的债券进行准确的定位，才能在众多的债券产品中选出一只真正适合我们自己的产品。

在平时的债券投资中，工薪阶层投资者除了要对自己的风险承受能力做出评估外，也要对债券的收益情况进行比较，通过全方位的分析，最终挑选出称心如意的债券产品。

国债认购，以稳求胜

由于国债是以国家为主体发行的债券，因而有国家信用作担保，因此可以说是零风险投资品种。国债的显著优势是具备安全性，理论风险为零，工薪族投资者根本无须担心违约问题。同时，国债的收益性比照同期储蓄利率高，且不需缴纳利息税。又因为其风险低，流动性好，所以被许多工薪族投资者认为是“金边债券”，受到很多追求稳定收益的工薪族投资者的追捧，同时也受到很多对投资了解不多的菜鸟工薪族投资者的青睐。

工薪族投资者之所以选择投资国债，除了其收益率高于银行同期存款外，其中一个重要原因便是国债的“稳”，这种稳符合了大部分工薪族投资者在市场行情不好的情况下的稳中求胜的心理，因而会成为一种优质的投资产品。

比如在经济形势持续低迷、股市呈现出恐慌性下跌、大宗商品市场一路向下的情况下，

国家在一个月内连续进行了两次非对称降息，以带动经济的企稳，但却收效甚微——股市仍在继续探底，信贷规模持续下降。在这样的情况下，于2012年7月20日发行的债券受到了广大工薪族投资者的追捧，上午十点不到，银行便宣告此次国债售罄。由此也体现了国债在经济低迷情况下的抗跌性。而正是因为这种低迷行情中的稳中求胜使其获得了广大工薪族投资者的好评。

但需要引起我们注意的是，无论在什么行情下，国债的投资都并非零风险的，这就需要我们 对国债的知识有所了解，避免盲目地投资于国债产品。

我国现在发行的国债主要有两种，一种是凭证式国债，一种是记账式国债。凭证式国债是国家采取不印刷实物券，而用填制“国库券收款凭证”的方式发行的国债。凭证式国债具有类似于储蓄，又优于储蓄的特点，也被称为“储蓄式国债”，是以储蓄为目的的个人投资者理想的投资方式。凭证式国债从购买之日起计息，可以记名，可以挂失，但不能流通。工薪族投资者购买后，如果需要变现，可到原购买网点提前兑取。提前兑取除取回本金之外，期限超过半年的还可按实际持有天数及相应的利率档次计付利息。而记账式国债是财政部通过无纸化方式发行的，以电脑记账方式记录债权并且可以上市交易。记账式国债可以自由买卖，其流通转让较凭证式国债更安全、更方便。相对于凭证式国债，记账式国债更适合3年以内的投资，其收益与流动性都好于凭证式国债。记账式国债的净值变化是有规律可循的，记账式国债净值变化的时段主要集中在发行期结束开始上市交易时，往往在证交所上市初期出现溢价或贴水。稳健型工薪族投资者只要避开这个时段购买，就能规避国债成交价格波动带来的风险。记账式国债如果提前支取，在发行期内是不计息的，半年内支取则按同期活期利率计算利息。

正是因为凭证式国债和记账式国债在发行方式、流通转让及还本付息方面都有不少不同之处，所以在购买国债时，我们要根据自己的实际情况来选择哪种国债。

对于自己的资金使用时间不确定者最好不要买凭证式国债，以免因提前支取而损失了钱财。但相对来说，凭证式国债收益还是稳定的，在超出半年后提前支取，其利率高于提前支取的活期利率，不需支付利息所得税，到期利息高于同期存款所得利息。所以，凭证式国债更适合资金长期不用者，特别适合把这部分钱存下来进行养老的投资者。

林雨是一家私企的职工，平时的收入不错，但是公司并没有为职工缴纳五险一金。为了避免老无所依状况的出现，林雨决定购买一份能够为自己将来养老提供保障的理财产品。在比较了众多的理财工具后，林雨最终选择了国债这种稳妥的投资方式。通过金融专业知识的普及，林雨明白了凭证式国债和记账式国债的区别，由于她这笔钱并不使用，只是作为将来的一份养老保障，所以在经过一番比较之后，她选择了投资8年期凭证式国债，购买金额为6万元。该国债为固定收益类国债，票面利率为9.2%，这在当时是一个相当高的利率。

8年后，林雨拿到了国债的本金6万元及全部的利息收入44160元，投资接近翻番。

林雨由于单位没有给自己交五险一金，所以通过这种国债的投资为将来养老买了一份保障，使自己在未来的生活中能够更加安心。而之所以选择国债这种投资产品，用林雨自己的话说就是“国债投资是目前所有的投资方式中最稳妥的一种，更适合我们这些追求固定收益的工薪族投资者的需求”。正是因为国债的这种稳中求胜的性质，林雨才没有把自己的养老钱打水漂，对于林雨来说，这笔钱宁可不增值，但是绝对是不能损失的。抱着这种心理，她选择了国债这种近乎零风险的投资方式。

在我们的投资生涯中，我们可能会面临着种种高收益诱惑，但是不管选择哪种产品，稳妥都是我们所追求的目标之一。因而，当对其他理财产品不能很好地把握时，我们不妨试试国债认购这种稳中求胜的方式吧！

国债“以旧换新”要算好账

凭证式国债是工薪阶级最喜欢的投资理财产品之一，投资期限一般为3年或5年，因其免税和利率较高而受到追捧，甚至不少地方在发行时根本买不到，于是不少人在购买国债时

倾向于选择长期的，也就是5年期的。但是随着国家发行国债力度的增大，国债发行的频率也在提高，同时，赶上了国家宽松型的货币政策时，每次发行国债的利率都比前次的要高一些。在没有多余的资金进行新的国债投资的情况下，一些聪明的工薪族投资者开始考虑把之前购买过的国债“以旧换新”，换成此次更高利率的国债。但是这样真的划算吗，这就需要我们在“以旧换新”前仔细地算一笔账。

凭证式国债和普通定期存款不同，若购买凭证式国债不到半年就兑付，除了没有利息外还要支付1%的手续费。持有一年至两年的，则按0.72%计息，若持有者半年后急需用钱而提前兑付，扣去手续费，其收益率仅为0.62%，而半年期整存整取储蓄扣除利息税后的收益也有1.656%。

河南开封市的徐金凤想把2006年6月买的1万元凭证式（三期）国债提前兑付，再购买9月新出的2006年凭证式（四期）国债。

徐金凤于2006年6月1日购买了10万元的凭证式（三期）国债，3年期票面年利率3.14%，国债从购买之日开始计息，到2009年6月1日，此国债到期后可以得到 $100000 \times 3.14\% \times 3 = 9420$ 元收益。

但若提前兑取，按规定，按兑取本金的1%收取手续费，并按实际持有时间及相应的分档利率计付利息。按凭证式（三期）国债规定，从购买之日起，3年期和5年期凭证式国债持有时间不满半年不计付利息；满半年不满2年按0.72%计息；满2年不满3年按2.07%计息；5年期凭证式国债持有时间满3年不满4年按3.15%计息，满4年不满5年按3.24%计息。

如果徐金凤此时提前兑取，因为国债从购买之日开始计息，到今年9月1日不够半年，凭证式国债持有时间不满半年不计付利息。而到9月1日为止，此国债实际产生的收益= $100000 \times 3.14\% \times 90/360 = 785$ 元，另外还要付出 $100000 \times 1\% = 100$ 元的手续费，也就是说总共损失885元。

而新国债3年期票面年利率3.39%，高出0.25个百分点，到期收益= $100000 \times 3.39\% \times 3 = 10170$ 元，即只多了 $10170 - 9420 = 750$ 元收益，比到期兑付所需要付出的885元的损失来讲，徐金凤这次国债的以旧换新操作算下来是亏损的，与她先前想要通过以旧换新获得更好收益的目的背道而驰。

因此，在国家发行了新的更高利率的国债后，我们判断是否采取“以旧换新”投资策略时，不妨仔细地把换算所得的收益与换算过程中所需要支付的手续费和收益损失进行对比，看是否真的值得我们进行“以旧换新”的投资操作，否则稀里糊涂地进行了转换，可能就占不到换算的便宜反而会被换算反咬一口。

在这种换算的过程中，我们发现，进行“以旧换新”是否划算其实是与工薪族投资者持有国债的时间长短有关。如果像徐金凤一样，在持有前一只债券不满半年时就进行以旧换新当然是不划算的，但是如果工薪族投资者已经持有了半年，那么此时再进行以旧换新，便会达到不一样的效果。

刘明康在2006年3月份买了10万元的2006年凭证式（一期）国债，因为到9月1日为止，刚好满半年，满半年不满2年则按0.72%计息，即收益= $100000 \times 0.72\% \times 0.5 = 360$ 元，扣除1%的手续费，实得收益260元。

刘明康再以这10万元购买新出的凭证式四期国债，3年期票面年利率3.39%，并持有到期。即，到2009年9月1日时收益= $100000 \times 3.39\% \times 3 = 10170$ 元。以旧换新后，共得到 $260 + 10170 = 10430$ 元收益。

相比继续持有2006年凭证式（一期）国债到期后9420元的收益还多了 $10430 - 9420 = 1010$ 元。

整体上算下来，刘明康这次的以旧换新操作能够取得一定的额外收益，是一种正确的操作思路。

由此可见，刘明康在9月份的时候由于持有一期国债的时间已经满六个月，所以他进行

国债的以旧换新操作以获得更高的收益是可行的选择。总体上来讲，只要下一期国债比上期国债的利率提高 0.25 个百分点，那么持有前一只国债 6 个月以上的投资就可以通过国债的以旧换新操作获得超额收益，但是对于持有期限没有超过 6 个月的工薪族投资者来讲，其持有现在的国债到期将是一个明智的选择。因而，在我们进行国债以旧换新操作之前，一定要对自己的持有期限以及预期收益进行仔细的计算，最终再决定是否进行以旧换新，以避免出现徐金凤这样“偷鸡不成蚀把米”的现象。

国债投资也不是万无一失的投资，而想进行国债以旧换新以获得超额收益的操作也不是所有投资者都适合的，因此，在进行国债以旧换新操作之前，工薪族投资者一定要算好这笔“聪明账”。

国债投资谨防“缩水”

在许多工薪族投资者看来，国债是“金边债券”，收益最稳定，是一种最为稳妥的固定收益类投资产品，殊不知，如果在国债投资中没有掌握充足的技巧，那么国债投资也是会“缩水”的，如果投资不当，甚至可能造成本金的损失。

刘飞是一家中学的地理教师，在 2011 年 7 月时，由于国家发行的一只普通凭证式国债利息比较高，3 年期为 5.4%，所以刘飞和单位的王老师、陈老师一起购买了这只国债产品。刘飞当时买了 6 万元，王老师和陈老师分别买了 10 万元和 8 万元。三人当时想着是持有到期，享受到期的利息收入。但是在 12 月份，刘飞的父亲因病住院，需要手术费 16 万元，刘飞无奈，只得去银行请求兑付尚未到期的国债。但是兑换后，刘飞诧异地发现，他非但没有享受到持有这 5 个多月的利息，反而被扣除了 60 元的手续费。刘飞不解，找银行的理财经理询问后发现原来凭证式国债持有期不足 6 个月是没有利息收入而且要被扣除 1‰ 的手续费的，银行理财经理劝他再等几天再兑付，因为他的持有期马上就要到 6 个月了，而只要满了 6 个月，兑付时虽然利息低于同期存款利率，但是最起码本金是有保障的。但是医院的手续费是必须要交的，所以刘飞只能采取了提前兑付的方式。

而同单位的王老师也于 2012 年 2 月份的时候因买房急需用钱，也去银行提前兑付了国债，由于他已经持有了 6 个月，所以按照 0.72% 进行计息，扣除掉 1‰ 的手续费后，其总体的收益算下来也只有 260 元，而如果他当时没有买入国债而是选择做 6 个月的定期存款，那么他此时将会得到 1650 元的利息收入，也就是说，由于投资方式的错误，王老师损失了 1390 元的利息收入。

三人中只有陈老师一直坚持持有，直至到期。到期当日，陈老师来到银行支取利息，发现自己获得了 12960 元的利息收入，而同期的 3 年期定期存款的利率为 4.6%，如果陈老师当时做的是三年定期存款，那么此时他只能得到 11040 元的利息收入，比国债投资收益少了 1920 元！

可见，凭证式国债的投资收益是和工薪族投资者的持有时间相关的。因此，对于购买国债的工薪族投资者来说，在一年内尤其是在 6 个月内就提前兑付是不合算的，此时我们不仅拿不到应得的利息收入，更有可能得到负收益，使我们的投资缩水。当然，与同期 3 年、5 年整存整取定期存款相比较，国债提前兑付可参照一定利率支付利息，而定期存款的提前兑付则是全部按照活期利率来支付，这样国债收益还是高于定期存款的。因而，在投资国债时，对国债的流动性问题一定要给予足够的重视。在确定了我们的持有期限时，再选择合适的国债产品进行投资，以避免出现刘飞和王老师这样的投资了国债但是却得不到相应的回报的情形。

当然，上述情况只是针对凭证式国债才会出现的，对于不确定自己投资期限的工薪族投资者来说，还是应该选择可以在市场上能够自由流通的记账式国债，因为，当我们急需用钱时，我们可以直接通过二级市场将我们手中的记账式国债转化为现金，这就增加了资金的流动性。

对于我们工薪族投资者来说，选择国债这种稳妥的投资方式就是为了在保证本金安全性

的基础上获得一个相对较高的投资收益。所以，在投资过程中，我们一定要注重对国债投资技巧的把握，明白什么时间应该投资于凭证式国债，什么时间应该投资于记账式国债，只有针对自己的实际情况选择了适合自己的投资品种，才能达到投资“金边债券”的目的，避免在国债的投资过程中造成资金“缩水”。

有效进行债券组合

在投资过程中，我们经常听到理财小讲座说“不要把鸡蛋放到一个篮子里”。其实，这就是说，不管任何投资，都是有风险的。为了把这种投资的风险最小化，我们要进行风险分散，把资金分别投资于不同的理财产品，以达到“东方不亮西方亮”的投资效果。对于债券投资，我们也要进行有效的债券组合，以使我们的投资收益达到最大化，投资风险最小化。

投资债券时，工薪族投资者最好不要把思路局限于一个单一的品种。如果能针对自己的实际情况对债券投资选定一个有效的投资组合，那么将会达到事半功倍的效果。有的工薪族投资者认为国债的风险较小，于是只选择国债，其实虽然单纯购买国债基本上可以实现本金的保值以及增值性，但是这种单一化的投资对于收益取得是有影响的，因为相比较而言，高风险对应着高收益，而国债的低风险性也就决定了国债的投资收益低于一般的企业债券。其实目前企业债券也是一种不错的投资产品，因为一旦工薪族投资者购买了企业债券，不管企业内部管理如何，作为企业的债权人，都可以到期收取定额的本金和利息，即使企业在到期前破产清算，债券持有人相对于股东也会有优先清偿权，企业在清偿所有的债务后若还有余额才会给股东部分补偿，所以企业债券的风险相较于基金与股票而言也是较低的，这是由债券的性质决定的。

因而在我们投资债券的过程中，也要注意投资组合的使用。工薪族投资者可以选择一半的资金用来做国债投资，收取固定的投资收益，同时将另外一半资金投资于优质的企业债券，获得额外的高收益，通过这样的一个组合，我们就实现了自己投资收益增高的目的。

陈志强是一家国企的普通职工，工资不是很高，但是福利待遇很好，所以几年的工作下来也攒了一笔钱。但是由于面临结婚买房的首付压力，所以他不敢投资风险太高的理财产品，最终，在银行理财经理的帮助下，他选择了债券这种风险比较低的投资方式进行资金的增值。但是却在具体债券品种的选择上犯了难。他倾向于选择国债这种稳稳当当的理财手段，但是国债的利率却让他不敢恭维，而选择企业债吧，虽说风险也不高，但是他实在不敢拿这些买房钱来投资。于是，他接受理财经理的建议，采用分散投资，用60%的投资金额投资于国债这种十分稳妥的方式，用剩余的40%投资于收益较高的企业债券。通过这种投资组合，他既享受到了国债的稳定性，又享受了企业债券给他带来的高收益性。

古人说“鱼和熊掌不可兼得”，但是在债券的投资中，我们却可以通过一定的投资组合，巧妙地保存本金这条“鱼”，同时也享受风险这只美味的“熊掌”，实现收益和风险的共赢。就像案例中的陈志强一样，他本来是打算全部投资于国债的，但是我们已经知道投资国债也不是完全地没有风险的，同时由于国债的低利率性，所以经过专业人士的指点，他就做了一个六四开的投资组合，从而实现了投资收益的最大化和投资风险的最小化，用专业术语来讲，就是使投资收益率达到了最大。

国债和企业债的投资组合是债券投资中最常见的组合，但是债券投资还存在着其他一系列的组合，比如对风险厌恶型的工薪族投资者来说，他们只愿意投资于极低风险的国债产品，那么可以对国债进行短期国债和长期国债组合。同样地，我们也可以对企业债券的A级和AA+级进行组合。这样的组合有很多，工薪族投资者要注重根据自己的实际情况进行最佳选择。

在我们进行债券投资的过程中，或多或少也会遇到这种鱼和熊掌的比例选择问题，此时，我们又该怎么选择呢？由于我们对金融专业知识了解的欠缺，所以即使我们知道了要做投资组合，但是我们并不能准确地知道这种投资组合究竟应该是五五分，还是四六分、三七分。在这样的情况下，我们可以咨询专业人士，也可以根据自己对风险和收益的偏好程度，

在无风险收益和风险收益间进行组合，这个投资组合对每个人都可以是不同的。也就是说，单就风险收益率曲线来讲，在这条线上所做的每个组合都是最优组合。

在投资债券的过程中，对于我们这些普通的工薪阶层来说，为了达到风险分散和收益最大化的目的，我们不能把所有的投资都押宝于一只债券上，而是应该积极地对自己的投资进行有效的组合，在分散风险的同时实现收益的最大化，从而使风险收益曲线的弯曲达到最佳状态。

投资可转债有“钱途”

可转债作为债券市场上的一种小众投资品种，其投资价值往往为我们这些普通的工薪阶层工薪族投资者所忽略，其实，正是因为可转债的投资人群少，而且由于可转债在债券市场的特殊性，如果我们能够先人一步把握住可转债的投资机会，那么就一定能够获得很光明的投资“钱途”。

可转债，全称为可转换公司债券，它是指可以在约定的时间内以约定的条件转换为股票的一种特殊的公司债券。一方面，在可转债被转股之前，持有人是公司的债权人，可以每年固定地获取利息回报，若在可转债到期之前未能转股，还可以要求发行人还本付息。另一方面，当工薪族投资者选择将它转成股票后，工薪族投资者的身份就由债权人转变成了股东，就不能再享受利息回报，但可以和其他老股东一样获得公司的分红收益。

可见，可转债兼具股权性与债权性于一体，并且具有在二者之间的可转换性，因而成为“进可攻，退可守”的投资良品，很受专业工薪族投资者的欢迎。

当公司的股价处于上涨通道中，而可转债的转股价格又低于股票的市场价格时，此时工薪族投资者可以选择行权，进行转股，然后持有转来的股票以待升值，或者直接在二级市场上卖出赚取差价。而当公司股票不景气时，工薪族投资者又可以持有可转债，享受债券的利息。

孟浩于6月4号购买了A上市公司发行的一张可转债，债券面额为100000元，而约定的转股价格为50元。也就是如果孟浩进行债券转股票的操作，即可换取股票2000股（ $100000/50=2000$ ），合20手。

A公司股票市价在7月份处于上升通道中，该年7月8日收盘价位为60元，于是孟浩将手中的可转债转为20手股票，而在换到股票后立即以市价60元抛售，每股赚了10元，就这样，通过可转债的一次转化操作，孟浩总共赚取了20000元的利润，而他的投资额为100000元，也就是说短短的一个月时间，孟浩的获利达20%！

可转债的特殊性就在于它集股权性与债权性于一身，工薪族投资者可以通过两者之间的转换来达到自己投资收益的最大化。上例中，孟浩就是看到了可转债的转股价格目前低于市场价格，所以进行了转股操作，而这种转股价格低于股票市场价格的情况我们称为具有转换价值。

利用可转债的性质，我们可以让我们的投资利益最大化，但在我们决定投资可转债之前，还需要弄清楚可转债的一些特点。与股票的投资相比，可转债投资具有下述的几个特点：

- (1) 可转债交易为T+0交易，当天可进行多次操作。而股票则是T+1交易。
- (2) 可转债交易不收取交易印花税，而股票交易需按1‰收取印花税。
- (3) 可转债交易的佣金是固定的，为1‰，但是虽然国家规定了股票交易手续费的标准，但是各家证券公司有下调的权力。
- (4) 可转债交易不存在涨跌幅的限制，而股票交易的涨跌幅为10%。

正是由于存在上述的特点，可转债投资比股票投资具有更大的灵活性，而且，由于可转债与正股的价格之间往往存在着正相关关系，但是可转债的波动幅度小于股票，所以通过这个特点，我们也能对可转债的操作进行更进一步的把握。

而可转债之所以被称为最特殊的债券品种，主要是因为其价格受正股的影响比受债券市

场的影响更大，但其波幅又往往小于正股，所以往往被工薪族投资者用来作为平衡债市和股市的一种投资工具。而且与一般的债券相比，可转债的发行门槛很高，一般要求发行债券的公司最近三年连续赢利，而且最近三年的净资产收益率 $\geq 10\%$ ，同时必须是上市公司，这种高要求也就决定了市面上的可转债品种并不多。并且可转债仅限于在沪、深证券交易所上市交易，这也就决定了可转债的受众较小，工薪族投资者如果能够先人一步，把握住可转债这个特殊的债券品种，那么我们的投资“钱途”一定会很光明。

巧用久期投资债券

债券这种低风险的理财方式在现代社会中已经为大多数工薪族投资者所采纳，但是对债券投资过程中的一些巧妙的投资方法，却很少有人关注过。久期就是这样一种化腐朽为神奇的方式，如果能够巧妙地利用久期，那么我们的投资必会达到事半功倍的效果。

工薪族投资者在看债券的分析文章，或者媒体提供的债券收益指标时，经常会发现一个专有名词——久期，但很多人并不明白这是什么意思，把它当成了债券的剩余期限。确实，久期在数值上和债券的剩余期限很类似，但它又有别于债券的剩余期限。久期也称持续期，它是以未来时间发生的现金流，按照目前的收益率折现成现值，再用每笔现值乘以其距离债券到期日的年限求和，然后以这个总和除以债券目前的价格得到的数值。

在债券投资里，久期可以被用来衡量债券或者债券组合的利率风险，一般来说，久期和债券的到期收益率成反比，和债券的剩余年限及票面利率成正比。对于一个普通的附息债券，如果债券的票面利率和其当前的收益率相当的话，该债券的久期就等于其剩余年限。当一个债券是贴现发行的无票面利率债券，那么该债券的剩余年限就是其久期。债券的久期越大，利率的变化对该债券价格的影响也越大，因此风险也越大。在降息时，久期大的债券上升幅度较大；在升息时，久期大的债券下跌的幅度也较大。因此，预期未来升息时，可选择久期小的债券。

张晓丽和刘强打算于明年“十一”期间结婚，两个人还没有买房，因为判断房价明年可能会回落，打算在结婚之前再买房。于是，两个人决定把这笔买房款先投资于比较稳妥的债券市场，以取得资金增值。而刚好此时国家发行了两只国债，一只为建设国债，投资期限5年，利率为6.1%；另外一只为普通的国债，期限为3年期，3年期的收益率为4.3%。在两只债券的选择上，两个人产生了分歧。张晓丽认为3年期的债券收益率虽然不高，但是由于国家仍有加息的预期，未来的债券价格可能降低，所以应该选择3年期的普通国债。而刘强则认为五年期的利率更高一点，虽然不能持有到期，但是即使中途卖掉也将比利率低的划算。两个人的争执引起了大堂经理的注意。在了解了两人争执内容的基础上，大堂经理为他们进行了分析：

这次发行的两只国债都是以正价发行的普通附息债券，而且两只国债的票面利率与当前的银行同期存款利率相差不大，因而债券的剩余期限，也就是久期直接受利率的影响。而张晓丽判断的国家近期内仍有可能加息是符合当前的市场预期，针对当前经济过热的情况，央行可能会在一个月之内出台加息策略，所以在这样的背景下，久期较小的债券将会为工薪族投资者带来更大的收益。

通过银行大堂经理的分析，两个人最终选择购买了10万元的3年期的普通国债，而且于持有1年零4个月后卖出国债，获得了5200多元的利息收入！而如果他们当时选择了5年期的国债，那么将获得4400多元的利息收入。就是一个期限的选择，使二人的投资收益增加了将近1000元！

张晓丽和刘强并不理解什么是久期，更不懂怎样通过久期来巧妙地选择债券增加自己的投资收益，但银行大堂经理的分析让他们弄明白了债券投资期限的选择与国家的利率调整有很大的关系。总体上来讲，在国家即将降息时，我们应该选择久期较长的债券进行投资以锁定较高的债券利息收入。而当有升息预期时，我们则应该选择那些久期较短的债券进行投资，因为这样就可以尽早地减少资金的占用，从而能投资于利息更高的债券。

此外，我们还可以通过久期达到债券投资的“免疫”效果，就是构建一个投资组合使组合内部利率变化对债券价格的影响可以互相抵消，从而使附息债券可以精确地近似于一只零息债券，达到投资免疫的目的。同时，我们也可以通过久期优化自己的投资组合，做到长久期债券和中短久期债券的分散投资，也可以采用长短久期组合的方式，保证组合的流动性，使债券的风险分散到最小，同时在保证流通性的基础上，实现投资收益的最大化。

因而，在债券投资过程中，对债券久期这种债券的特征，工薪阶层可加以巧妙地利用，用它来实现我们债券投资的最佳投资组合，通过它对债券组合进行免疫，最终在实现债券最佳的流动性同时取得投资收益的最大化！

用股票与转债替换操作来套利

通常情况下，在明白了可转债的操作价值后，大部分的工薪族投资者都用转债替换股票的方式来获取相对超额回报，同时这样也可以有效地为工薪族投资者规避较高的系统性风险。但如果在股市持续低迷的背景下，转债的波动由于主要来自于股性，表现同样较差。这样的情况下，单纯地通过转债操作将债券转化为股票也无法为我们的投资保驾护航，此时，我们可以采用一种股票和转债替换操作的方法来进行无风险套利，提高资金的周转程度，以达到增加投资收益的目的。

由于转债的隐含波动率与股价呈反向变动关系，在股价越高时，隐含波动率通常越低，甚至接近于0，转债的股性较强，较低的隐含波动率可以认为转债的估值很低，此时我们将股票替换为转债；在股价越低时，隐含波动率通常越高，转债性较强，较高的隐含波动率可以认为转债的估值很高，此时我们将转债替换为股票。传统的波幅套利是指同时买入和卖出基于同一标的资产而执行价格和期限不同的、两个以上的衍生产品，在波动率恢复过程中的套利行为，而通过转债与正股间的替换操作相当于工薪族投资者实现了波动率差的套利，而且这种套利不需要波段操作中的判断时点和控制仓位，而投资时点的判断正是普通的套利操作中最难把握的。更令我们欣喜的是，与传统产品的套利不同，通过股票与债券的操作实现的套利是一种无风险套利，因为只要看准了时机，工薪族投资者便可以大胆放心地进行套利操作，赚钱中间差价。

刘阳是金融专业的应届毕业生，现正在一家证券公司实习。在真正接触了证券投资这个市场后，他将学校学的专业知识与市场行情做了仔细的比较分析，并在一次证券公司组织的理财讲座中讲述了他同学小方的转债和股票的套利操作：

小方发现将于4月份进入转股期的复星转债的价格相对于复星实业的股价来说贴水6%，存在进行无风险套利的机会。于是通过融券操作，融入复星实业股票，并卖出，然后买入复星转债，一个月后进行转股操作，归还证券公司的股票。利润为融入股票价值的6%减去融券的利息支出1%，约为5%。也就是说，一个月的时间，小方实现了每份转债5%的投资收益！值得注意的是，由于这是无风险的套利，便意味着可以无限放大杠杆，而不会带来任何风险。由于资金的限制，小方当时进行了自有资金10倍的融券操作，最终的投资收益为50%！设想一下，如果你有能力以自有资产的100倍融券操作，一个月后你的财产将会增加5倍。

小方是学金融的，所以对这种套利机会的发现比较准确及时，而正是由于他及时地发现了这种套利机会的存在，才取得了一个月50%的投资收益。小方通过转债与股票的替换操作，实现了转债与股票之间的波幅套利。对普通的转债，我们都可以进行这样的无风险套利，而对基本面没有出现较大变化的行业龙头公司的转债，这将是一种更好的套利操作策略。

以招行转债为例，年初以来，招行转债的隐含波动率在3%~16%左右，如果剔除两端的部分极值，隐含波动率主要的波动区间基本在5%~14%上下。我们将主要波动区间分成5%~8%、8%~11%、11%~14%三段，当隐含波动率低于8%时，我们将招行股票替换为招行转债；而当隐含波动率高于11%时，我们将招行的转债替换为招行的股票。从年初

至今，通过转债与股票替换的仓位调整方式工薪族投资者可以获得 10.7% 的收益，而股票的收益为 6.6%，转债的收益为 4.5%。

当然，由于套利操作比较复杂，对于我们这些普通的工薪族投资者来说有点难度，所以需要我们对转债和股票的转换套利多加了解，一旦瞅准时机，就要大胆地进行操作，因为套利的机会总是转瞬即逝的。而之所以存在着这种套利机会，是因为我国当前的金融市场还不完善，大多数的工薪族投资者还没有看到转债的价值所在，而且中国目前没有直接的做空机制。而正是这些漏洞的存在，造成了套利机会的出现。但是机会往往是留给有准备的人的，所以，我们这些工薪族投资者，业余时间要多给自己充充电，多学习学习这种套利操作流程，这样才能在机会来临之际，把握住机会，赚取高额的投资收益！

在转债的操作中，我们也要多通过对转债隐含波动率与股价关系的历史规律的把握，瞅准转债和股票转换操作的时机，选择正确的套利方法，最后实现无风险套利。

第四章

即使不去国外出差，存款也要“国际化”

看准趋势，“外币定存”有得赚

也许，进行过“外币定存”的工薪族都有过这样的经历，在经济不景气时，望着宣传单上的外汇定存利率一点一滴地流失，心中难免盘旋：“我还能指望外币定存吗？”源于美国的金融风暴使外币投资“大洗三温暖”，外汇定存在汇率与利率“双低”的内外夹攻下早已“鼻青脸肿”。高挂超过7%定存利率的纽澳币已元气大伤，流落至大约3%的水平间“低泣”；身为“币值一哥”的英镑更沦为“贬值王”。高息货币的全数趴下，让不少砸大钱的外汇定存投资者赔了夫人又折兵，对外汇定存心有余悸。

“真没想到澳元定存利率能有这么高，都快赶上理财了。”在一家会计公司担任出纳的卢女士感慨道。

郑州人，70后，同样身为工薪族的卢女士和同龄人相比要轻松得多，这主要得益于她嫁了一个好老公，因为老公是公司高管，家里的花销基本不用她操太大心。为了利用起家里剩余的钱，卢女士大多选择购买银行基金和进行房地产投资。

卢女士的儿子一直在澳大利亚上学，每半年卢女士都要给儿子寄生活费，换了汇就存外资银行。以前银行的理财顾问也会给她打电话，推介一些澳元理财，有些收益很高，差不多有7%~8%了，但是由于担心风险一直没买。现在听说澳元光是定存利率就有7.4%了，卢女士有点后悔当初没有听理财顾问的话。

外汇走势谁都说得不准。如果前两年把钱放在澳元或新西兰元定存，那么在利率与汇率两头赚的情况下，两年下来资产将足足放大五成之多，算起来有20%以上的年报酬率，真的相当诱人。问题是，有多少人嗅得到这样的机会？现阶段整个市场存在美国升息这个变动因素，大家关心利率、汇率走势是否会出现一波大地震。所以除了澳元、新西兰元定存还可不可以买的疑问外，工薪族们在思考究竟哪种币种能成为下一个高获利的外币定存。

外汇储蓄，是指从境外汇入、携入和境内居民持有的可自由兑换的外汇所存入的储蓄存款方式。此种储蓄的本息可以汇往境外，可经银行汇买钞卖后支取外币现钞，也可按外汇买入价折算兑取人民币。不能立即付款的外币票据，则需经银行办理托收，收妥后方可存入外汇账户。

和国内的储蓄类似，外汇储蓄包括活期储蓄和定期储蓄两种。其中，外币定期储蓄存款，是指个人将属于其所有的外汇资金存入银行，约定存期、整笔存入，银行开具存单作为凭证，到期一次性支取本息的一种储蓄存款。存款币种与活期储蓄相同。存款期限分为一个月、三个月或更多。起存金额为不低于50元的等值外币。存期分为1个月、3个月、6个月、1年、2年五个档次。客户可以在开户时任意选择存款到期的各种指示：亲临支取、本息续存、本金续存，利息转存指定账户、本息全部转存指定账户。

不过，投资市场风云变幻莫测，最近各国经济大有复苏的趋势，纵使原来高高在上的外币定存利率仍旧奄奄一息，汇率仿佛又生龙活虎起来，这是否意味外汇定存仍有利可图？在变幻莫测的经济大趋势面前，外币定存似乎也变幻莫测起来。其实，只要看准大势，外币定

存仍旧能给工薪族带来不错的收益。

能够一眼看出哪个货币有升值潜力真非易事，但是找到相对比较划算的货币不算太难。那么，就目前形势来看，工薪族选择定存哪种外币比较划算？

综合分析，定存人民币要比定存其他外币更划算。如果非要定存外汇的话，则定存澳元比较合适。澳大利亚是以原材料出口为主的国家，那么在未来国际经济抬头后澳大利亚经济会首先受益，因此就外汇来讲，澳元比较划算。

持有外币的工薪族是办理外币定存划算，还是购买外币理财产品比较划算？

根据最新数据显示，目前保本保息的外汇理财产品收益率大部分在6%左右，而不能保本保息的产品最高则能够达到9%以上，收益率远高于外汇定存，不过这类理财产品的风险比外币定存要高。因此，如果投资者资金比较宽裕（大资金量的外币定存收益会比保本保息的理财产品高），又不愿承担太大的风险，可以选择做外汇定存；如果资金不是很宽裕，但是可以承担一定风险的话，外汇理财产品是很好的选择。

针对美国升息、美元汇率将走强的看法，有人提出了不同的看法：美国升息的目的是为了抑制通货膨胀，假设升息的结果让美国通胀危机解除，进一步看，全球也不会面临通胀的干扰，在全球景气都持稳的状况下，资金不见得会流入美国，因为外面的机会可能更好。

工薪族买外币定存，最好就定在一个月，一来一个月与一年的利差有限，二来如果形势不对，可以很快调整资产配置，减少受损机会，而且定存没有手续费的问题，只要原先的假设没有改变，便可以享受远远高过人民币定存的年报酬率。

选择外汇记得看清国家的“脸色”

随着国内外汇存款利率不断攀升，不少工薪族觉得外汇市场投资前景不错，将投资的目光转向国际市场，外汇投资成了个人理财和家庭理财中不错的选择。选择外汇投资首先需要看清国家“脸色”——选对币种最关键！

在一家国企工作的李先生收入稳定，孩子已经大学毕业工作，他和太太基本上以稳定性投资为主。七年前，一家人去美国旅游，最后剩下的一万美元被李先生直接存了银行。

后来，李先生眼看人民币不断上涨，就赶紧将手头存了七年多的一万美元兑换成了人民币。同时，他对此前把美元存银行后悔不已：“我真没想到美元会跌得这么厉害，最近有好多在银行工作的朋友提醒我说换成人民币好，但我总想说不定哪天又涨回来了，一直没去兑换，真是判断失误。”

现在算来，李先生手头的1万美元只能兑换人民币6.39万元，而在2005年，可以兑换8.11万元。6年内，仅汇率李先生就损失了1.72万元，另外，现在人民币一年定存的利率也达到了3.75%，远高于美元一年定存的0.25%。如果去做人民币理财的话，不但投资渠道广，收益也可能更高。

在进行外汇理财时，选择哪一种货币对理财的最终收益会起着至关重要的作用，如何选择适合自己的外汇币种也变得十分关键。有一些工薪族在投资过程中，出现了亏损，就认为是自己判断走势失误。其实，其中有一个不易发现的盲点，就是像李先生那样选择了一种不适合自己的交易币种。如果选择正确的话，结果也许不同。

目前，欧洲债务危机已是目前世界经济最大的隐患，在这种情况下，工薪族应该选择哪种货币才无后顾之忧呢？

1. 美元：危机仍旧潜伏其中

建立布雷顿森林体系之后，美元取代英镑成为最主要的国际结算货币，各国央行均将美元作为主要的外汇储备。但是2002年之后，在长期双赤字、欧元挑战等因素影响下，美元开始了漫漫熊途。大多数研究机构的观点是，美联储量化宽松措施令美元前景趋于黯淡，未来美元还将继续走弱。美联储的二次量化宽松政策间接给澳元、加元等商品货币带来大利好，因为宽松的流动性必将刺激商品价格继续走强，而资源丰富国家的货币自然会受到支撑。

虽然在金融危机之后，美元出现了报复性的上涨，究其本末，一方面是因为金融市场流动性干涸后对美元现金的大量需求；另一方面是欧洲等地的债务危机正处风头上，导致资金避险奔向美元。明显地，上述都属于短期因素，不足以长期支撑美元走强。而美联储在金融危机时大量注入流动性并举债，反而为将来的恶性通胀留下了极大隐忧。从长期来看，美元潜伏着很大的危机。

2. 欧系货币：新起之秀困难重重

美元不被看好，欧系货币又将如何？市场上有说法是，金融危机后，美国轻伤，欧洲重伤。债务幽灵在欧洲肆虐，欧洲预计需要长时间恢复元气。本次事件更是直接表明了危急时机，投资者还是选择美元。这证明美元的货币地位虽然下降，却仍无可替代。欧元作为挑战者，在债务危机中显露出不少设计漏洞，市场信心已失，长时间内难以对美元形成威胁。

3. 澳元：新近出现的“高富帅”

出于对新兴市场经济前景的信任，一些以商品出口为主的国家货币也值得关注。因为在新兴市场城市化、重工业化过程中，必然会衍生出对商品的需求。美联储的量化宽松政策牵扯了人民币，拖累了欧元，但是有一种货币却因此受益，这就是澳元。

早在 2011 年，当美国的货币宽松政策搬上台面后，澳元兑美元一路上扬，澳元兑美元的涨幅一度高达 23.78%。澳元兑人民币的升幅也不俗，澳元兑人民币就从 5.72 涨到昨天的 6.73，涨幅 17.66%。市场当中的种种良好表现，使得澳元一跃成了外汇市场上的“高富帅”。

4. 新兴市场货币：升值空间“亚历山大”

在传统发达国家遭遇经济困境时，新兴市场将成为新的增长点带动全球经济。在货币市场，最看好新兴市场的货币，特别是金砖四国的货币——中国的人民币、印度的卢比、巴西的雷亚尔，俄罗斯的卢布。根据 IMF 公布数字显示，2008 年全球 GDP 增长 3.7%，金砖四国贡献了其中的 1.85%，其中有 1.11% 来自中国，而美、欧、日仅贡献 0.51%。

以未来全球宏观经济的平衡来看，像中国、印度、巴西等正在城市化、重工业化阶段的国家，其经济相对已经完成工业化的西方增长速度要快，极具活力。美、欧等经济体出现危机更会加速资本往新兴市场流入，因此新兴市场货币升值的压力将会明显加大。

当前国际资本市场波动大，外汇市场动荡不断，在人民币升值预期下，持有外汇资产的风险还很大。中国有句古话叫“瘦死的骆驼比马大”，以英镑和美元为首的四大货币市值不断下降，但是其稳定性，仍旧值得以外汇作为投资手段的工薪族关注。

如果工薪族把持有一定量的外币作为资产组合配置的一种方式，进行合理的外币币种选择就显得至关重要。如果个人手中持有美元，且未来没有对外支付需要，最直接简单的做法就是尽早结汇，把手中的美元兑换成人民币，以避免资产缩水。居民结汇后的资金如果短期内没有用途，可购买银行人民币理财产品，以获得稳定的回报。进行外汇理财产品投资时，工薪族也要尽量选择持有那些矿产资源丰富的国家的币种，这些国家货币相对比较坚挺。

外汇汇率涨跌的秘密

汇市风云变化无常，三十年河东，三十年河西。2006 年，美元进入调整年份；而 2007 年，美元更是步入了空前的下跌之中。美联储连续降息后，美元的利率水平已经很低，于是它对其他的主要货币连续地贬值。2009 年影响汇市变动的因素也变得更为复杂，次级抵押贷款、利率等都在不断影响着汇率的发展。

三十出头的陈先生和夏女士在外企工作，事业初成，收入稳定。一年前，女儿的降临又为家庭增添了天伦之乐。可是，陈先生也有小小的烦恼。按说夫妻两人收入不菲，日子过得也不错。可是这几年眼看着周围的亲戚、朋友投资股市、房地产、外汇宝，资产不断增值，陈先生的工资却放在银行里“睡觉”，心里不免有些羡慕。几位发了小财的朋友，有的劝他投资外汇，有的劝他炒房产，还有的告诉他人民币要升值。最近又有一位同事告诉他，美联储今年已经三次加息，下半年外币利率可能会上扬。这么多意见、建议，让陈先生无所

适从。

陈先生有自己的想法，投资股票、房地产等收益固然诱人，但是需要耗费时间、精力，一向做事谨慎的陈先生觉得这不是他最理想的选择。当然，外汇储蓄利率很低，闲置资金一放就是一、两年，确实心有不甘。理财师认为，银行出售的客户有提前赎回权的外汇结构性产品是最适合他的。

陈先生之所以在对外汇进行选择时犹豫不决，主要是由于他缺乏对汇率和外汇基本的理解。工薪族在进行外汇理财时，学习汇率是很关键的一个概念，很多的工薪族在炒汇时都不知道如何正确地判断外汇汇率的涨跌。随着最近央行加息政策的实施，汇率涨跌再一次成了一个重要的概念。

很多刚外汇入门的工薪族在遇到外汇报价的时候，经常会读不懂外汇对表示的汇率的涨跌。比如，美元兑日元汇率由 130 变到 134，这很容易看出美元相对日元上涨了而日元相对美元下跌了；但是遇到欧元兑美元汇率由 0.90 变到 0.88 却不明白为什么数值由大变小了，大家却把这叫做欧元相对美元下跌了或者是美元相对欧元上涨了。实际上这是由于国际外汇市场的两种标价方法（即直接标价法和间接标价法）所造成的。

工薪族在做外汇买卖时最大的心理企盼就是准确地预测汇率，以保证自己获利。造成汇率涨跌起伏的因素很多，主要以以下几个方面比较典型：

1. 国家经济增长速度

各国经济的增长速度是影响汇价的最基本因素。一个国家的经济加速增长会形成利好，这个国家的货币就会升值。在汇市中，美元占据主导地位。美国的经济增长速度影响着汇市，起着举足轻重的作用，所有投资者一定要关心美国的经济数据。如果美国公布的经济数据普遍不好，会造成美元大幅下挫。

例如，2009 年 12 月 18 日周五凌晨，因失业率上升、制造业萎缩以及消费者信心下降，美联储宣布维持当前 0~0.25% 基准的水平不变，使利率降至 1961 年 7 月以来的最低水平。美联储同时还承认，近期迹象显示，美国经济恢复能力正在不断增强。

2. 国际收支及外汇储备

国际收支是影响汇率的最直接的一个因素。关于国际收支对汇率的作用，早在 19 世纪 60 年代，英国人葛逊就作出了详细的阐述，之后，资产组合说也有所提及。

所谓国际收支就是一个国家的货币收入总额与支付给其他国家的货币支出总额的对比。如果货币收入总额大于支出总额，便会出现国际收支顺差，会使该国货币对外汇率上升；反之，则是国际收支逆差，该国货币汇率下跌。

例如，2007 年美国为了保持其国内的物价稳定，采取了两个政策：一是主动让美元贬值，二是保持巨额外贸逆差。美国的贸易逆差呈现下降趋势，对本国经济增长会发挥积极的作用。但是，长期大量的贸易逆差会使外国持有美元者信心受到动摇，从而加大美元贬值。

3. 利率水平

利率水平的差异，所有货币学派的理论对利率在汇率波动中的作用都有论及，但是阐述的最为明确的是 70 年代后兴起的利率评价说。该理论从中短期的角度很好地解释了汇率的变动。

利率作为一国借贷状况的基本反映，对汇率波动起决定性作用。利率对汇率的影响主要是通过通过对套利资本流动的影响来实现的。温和的通货膨胀下，较高利率会吸引外国资金的流入，同时抑制国内需求，进口减少，使得本币升高。但在严重通货膨胀下，利率就与汇率成负相关的关系。

4. 未来经济预期

这一因素在目前的国际金融市场上表现得尤为突出。汇兑心理学认为外汇汇率是外汇供求双方对货币预期评价的集中体现。评价高，信心强，则货币升值。

有一些数据会对外来经济产生影响，如生产者物价指数、消费者物价指数和失业率，等等。当指数表现良好，市场参与者预测未来的走势乐观，对外汇市场也会产生影响。

不要在赔钱时加码

买入或卖出一种货币后，遇市场突然反方向急进，有些工薪族会加码再做，此举无异于将自己的工资摆在露天阳台上——这是很危险的！

楚先生属于工薪阶层。第一份职业收入不错，但那时基本上没有所谓的理财观念，每月的交通、手机费、伙食零用等支出占了薪酬的2/3，剩下的钱多都用在娱乐和交际上。结婚后，他才开始慢慢打理自己的工资，没想到经验不足，一上来就在汇市上栽了跟头。

楚先生在160.05价位买入了一手欧元/日元，之后汇价也不负众望，不断地向高点攀升。不过，连日来的上冲让欧元筋疲力尽，终于在第二天当汇价抵达161.37的高点时来了个急转身，大幅下挫至161的下方。虽然事已至此，但由于他对汇价的反弹仍抱有一定的希望，最终并没有急于平仓出场。

相反，楚先生还在三天后汇价下破160的时候加仓——又买入了0.5手的欧元/美元，企图在其相对底部获得机会。可“天下事不如意十之八九”，汇价不仅没有“回头”的意愿，还接连破了159、158。

这时，楚先生只能看着那离买入价越来越远的汇价黯然神伤，并且追悔不及。只是一切都已成为事实，唯一的挽救方法就是斩仓，以免在资金不足的情况下让爆仓来解决一切问题。

加仓是在汇价上升时期要做的事情，工薪族需要记住：在汇市下跌赔钱时唯一要做的就是卖出止损。赔钱加码无疑是件危险游戏，万一账户资金不够充足的话，像楚先生那样经历爆仓也就不足为怪了。

在形势好的时候，加码可能将利润放大，而在形势不好的时候，加码则容易促成亏损的加重，那么为什么有的工薪族会像上面所说的楚先生那样，选择在亏损的时候加码呢？

原因很简单，有些投资者眼看赔钱，便想在汇价下跌的过程中趁低买入一笔，企图拉低前一笔的汇价，并在其反弹之时一起平仓，弥补亏损。这种操作思维其实也无可厚非，但问题是如果汇价已经上升了一段时间，二次买入时很可能买的就是一个“顶”。如果越跌越买，连续加码，但市价总不回头，那么等待着你的无疑是恶性亏损的到来。曾经有国际机构在做外汇买卖时，赔钱加码，导致濒临破产或清盘。如果汇价总不回头，那么结果无疑是恶性亏损。

有一句话是工薪族在进入汇市前需要自问一下的：“这笔操作我想赚多少钱，我愿意赔多少钱？”在进场之前，工薪族必须做这个决定，因为只有进场之前，才能作出客观的决定。一旦处在市场之中，个人就不再客观的了。这世界上绝没有精神上的停损这回事，工薪族要做的就是赚到钱时及时卖出，亏了钱也要及时卖出。

很多刚开始炒汇的工薪族看到手中外汇大亏，往往道听途说认为可以补仓、加仓，来摊低成本。其实运用这个方法成功的是极少数，越套越深造成更多亏损的占绝大多数。除非把停损放进市场中，否则停损就不算是停损。工薪族需要时时紧绷卖出停损的神经线，在赔钱时斩仓、停仓，才是明智的理财选择。

如何选择交易平台

随着国际化步伐的进一步加快，目前国内从事外汇投资的人员越来越多。据不完全统计，中国已经有数十万人员正从事外汇保证金交易，且这个数据正在飞速递增，其中更是不乏许多工薪族。由于目前我国存在对外汇保证金交易平台的监管缺失，随着投资人数增多，外汇交易平台资金诈骗案件屡屡出现，投资者损失惨重。工薪族如何选择外汇交易平台，使自己充分享受外汇交易乐趣的同时获得收益最大化，成为一个重要问题。

假设有A、B两个工薪族，他们分别以保证金方式和实盘方式，按欧元：美元=0.653的价位买入100万美元。由于A采用的是外汇保证金交易方式，其本金就需要6500欧元

(假设保证金比例为 1%)。B 采取的是实盘交易模式，那么其就需要 65 万欧元。由于卖出时的汇率为欧元：美元=0.648，因此 A、B 两个投资者可以分别获利：

A： $100 \times (0.653 - 0.648) = 5000$ 欧元

B： $100 \times (0.653 - 0.648) = 5000$ 欧元

相反如果卖出时候的汇率变为了欧元：美元=0.668，那么他们的损失分别为：

A： $100 \times (0.668 - 0.653) = 1.5$ 万欧元 > 6500 欧元，损失为 6500 欧元

B： $100 \times (0.668 - 0.653) = 1.5$ 万欧元

通过对外汇保证金和实盘交易的比较，很明显外汇保证金很好地发挥了杠杆作用，投入较少的金额就能够达到较高的投资收益率，而且在保证金交易中即使有损失，其损失的最大金额就是保证金的金额。

所谓保证金交易，就是投资者以银行、造币商或经纪商提供的融资来进行外汇交易，个人外汇实盘交易是指个人委托银行，参照国际外汇市场实时汇率，把一种外币买卖成另一种外币的交易行为。一般来说，缴付的交易保证金不超过 10%，便可按一定融资倍数买卖 10 万、几十万甚至上百万美元的外汇。

但是，并非所有的保证金交易方式都能给选择利用外汇进行投资的工薪族带来更大收益，因为一不小心就会在交易平台的选择上栽跟头。

美国商品期货交易委员会 (CFTC) 指控亚历山大·皮·吉马良斯及一家位于加州尔湾市的 ACI Capital 集团以欺诈方式招募客户进行场外外汇合约交易，向客户发布数以百计的虚假月度账户信息报告隐瞒交易损失，并侵占了部分工薪族客户资金。很多工薪族的家产因此受到损失。

命令指出大约从 2010 年 2 月到 2011 年 2 月期间，吉马良斯和 ACI 通过虚假宣传吉马良斯的外汇交易经验和所谓的持续盈利，以欺诈方式在加利福尼亚和夏威夷向约 29 人募集 46.5 多万美元进行外汇交易，这 29 人中有相当一部分是工薪族。

CFTC 的命令要求吉马良斯和 ACI 分别连带负责支付 428046.31 的美元赔偿和 42 万美元的民事罚款。命令还对被告实施了交易和注册的永久禁令。

外汇交易平台指外汇市场上的一些具备一定实力和信誉的独立交易商，不断地向投资者报出货币的买卖价格（即双向报价）进行 24 小时交易（除了节假日），并在该价位上接受投资者的买卖要求。平台可以持有自有资金与投资者进行交易，在市场成交稀少的时候，买卖双方不需等待交易对手出现，只要有平台出面承担交易的“对手方”即可达成交易。这样，会形成一种不间断的买卖，以维持市场的流动性。

炒汇平台为数众多，且来自不同的国家和地区。从表面看来这些炒汇平台似乎大同小异，这给不少初入外汇市场的炒汇者造成选择上的困难。炒汇者在选择时，概括起来有几种类型：

(1) 炒汇实惠型：看点差大小，外汇开户是否给好处费，以及承诺其他好处。

(2) 炒汇方便型：看是否有免费电话，是否有论坛、网站，是否都是中文的，等等。

(3) 炒汇被动型：听推举代理人或身边朋友的推举。

(4) 炒汇独立型：参考别人但不盲从，凭借自身作全方位的调查和比较。

(5) 那么面对世界上众多的交易平台，工薪族要如何进行选择呢？主要可以从以下几个方面进行鉴别和选择：

选择依据之一，在所在国家的监管机构进行登记。

不是所有外汇交易平台的所在国都设有监管机构，也不是所有外汇交易平台都能在监管机构注册。如果这两点都能达到，那么这个外汇交易平台是比较有保障的。

例如易信，这家公司是目前在国际上受监管最严格的外汇交易平台，受美国、欧盟、澳大利亚、英国同时监管。

选择依据之二，交易平台的技术性能好，平台稳定，实时汇率效率高。

20 世纪 90 年代，一些大型的跨国银行建立了能为其全球分支机构的外汇期权投资组合

提供 24 小时风险管理和定价服务的网络交易系统。2001 年，CME 推出了一个一天 23 小时的外汇产品，使交易时间从 2 秒下降到不到 0.2 秒。如果工薪族选择的交易平台能够具备最先进的技术，那么对外汇投资能够提供极大便利。

单子成交的效率和准确性是观察交易商实力的最好方法，如果限制“拔头皮”，重大数据发布时点差扩大，成交时老滑点，成交速度慢，客户有利指令难以成交而不利指令却成交迅速，服务器经常掉线，资金已经确认银行到账但交易平台却延迟入账，每月限制提款次数，提款延迟时间过长都是交易商缺少实力的表现。大资金交易一定要回避这些问题交易商。

不同的交易平台都有自己的特色，工薪族可以依据自己的个人习惯和喜好进行自由选择。外汇交易平台的选择和使用是至关重要的。好的外汇交易平台不仅仅能够满足工薪族理财的需求，最重要的是它的易操作性和安全性，只有保证安全，才能保证收益。

人民币汇率升值，如何打理手中外币

近年来，人民币持续升值让大量持有外币的工薪族如坐针毡。随着人民币升值，许多投资者开始厌恶持有外币，甚至有部分投资者在有外币支付计划的情况下，都将外币兑换成人民币。

万先生在一家企业工作，今年 35 岁，项目总工，大学学历，年薪 20 万元，每年有单位设备集资分红 5000 元，公司有四险一金；妻子在一效益好的事业单位，技术人员，工程师，大学学历，已经 35 岁，也是四险一金。在进行理财投资时，万先生选择了比较冷门的外汇。之所以择存外币定期，主要是万先生认为其收益低、风险低。对于想要继续持有外币，既希望保值又不愿承担太大风险的人来说，定期存款比较稳妥。

现在，万先生一说到理财却开始头疼，前一段时间人民币对美元升值后，他手中的大量美元就相对贬值，结汇肯定已经不划算了，但听说美元在国外的购买力不受任何影响，所以就只好把它们存银行，可是发现利息低得可怜，万先生觉得心有不甘。

像万先生这种情况目前不在少数。人民币汇率改革后，很多美元持有者都束手无策，不知如何是好，而且现在美元存入银行的利息对工薪族似乎已经没有任何的诱惑力了。其实不然，根据理财专家分析，针对目前的外汇市场，手中继续持有美元，如果打理得当，不但不会吃亏，还可以获利。那么，投资者该如何打理外币资产？对于工薪族来说，对待不同的外汇品种有六条不同的途径：

1. 持外币无用不妨结汇

如果持有少量美元、港币，可以直接兑换成人民币。这些年，银行推出外汇理财产品的数量相对较少。其原因是外汇市场波动相对大，较难把握。目前一些外币进入加息周期，外币理财产品收益率也将面临调整。工薪族若希望购买外币理财产品，现阶段最好选择期限相对较短的产品。

目前，国内一些信贷资产类理财产品的收益率要远远高于外汇理财产品的收益率。如一些工薪族目前仍旧持有非美货币，可以前往银行进行专业评估，看看是否应该继续持有。

2. 购买短期外币理财产品

那么，如果不选择持有人民币，是否可考虑购买一些外币理财产品呢？

对大多数工薪族来说，把手中外币交给银行理财也是个不错的选择。目前人民币对美元升值前景尚未晴朗的大背景下，即使美元理财产品到期实现了预期收益，如果收益率没有超过理财期间人民币对美元的升值速度，工薪族的实际收益水平也仍有可能为负。

由于担心外汇理财产品风险较大，目前多数银行已停止或减少该类产品的发售，而是将短期人民币理财产品作为主推对象。工薪族可以适当选择期限比较短的理财产品，以规避长期看来人民币升值带来的风险。

3. 选择有资质交易商炒汇

目前国内炒汇有两种方式：银行实盘炒汇和保证金炒汇。

实盘炒汇在中国大部分银行都可以开通，是实际货币的兑换，只有货币升值时能赚钱，且盈利较少。保证金炒汇交易方式类似于期货，有杠杆比例，且可以双方向操作，因为有不同的比例的放大，赢利也就相当可观，当然风险也较之前者增大。目前，中国还没有明确对外汇交易放开，所以工薪族要选择有资质的交易商，同样也是需要开户的。

4. 适量购买 QDII 基金

QDII (Qualified Domestic Institutional Investors)，是允许在资本账项未完全开放的情况下，中国投资者往海外资本市场进行投资的理财产品。目前银行系 QDII 中，有较多外币理财产品。通过外币投资 QDII 相比通过本币投资 QDII，可以规避掉部分汇兑损失及汇兑费用。

这种理财方式投资标的多为境外证券市场的投资品种，收益率较高但不保证收益，风险性相对高。但银行系 QDII 的口碑一直不佳，高风险的性质一直为业界所诟病。虽然有的产品表现不错，但也有一些产品却有 30% 甚至 40% 以上的亏损。

对于非结构性 QDII 要分析过往表现。一般来说，基金的过往表现会直接反映出这款基金的盈利能力和风控能力，所以对于过往业绩不佳的 QDII，特别是业绩弱于比较标准的，应该尽量回避。另外，还可以参考同一家基金公司或者银行的同类产品表现。

弱市之下，短线炒汇

在我们身边，要说某人炒股，人们会感到很平常，但要说某人炒汇就会让人感到有点新鲜了，尽管许多工薪族通过自己的积累，手中已经有不少外币，但是尝试炒汇的工薪族确实不算很多。

王先生在一家外企工作多年，是个典型的老工薪层。很快面临退休的他，觉得自己反正养老金充足，无后顾之忧。于是拿出了家里的 10000 美元，想给自己的子女多谋划一点未来。投资到外汇市场，每天骑车跑银行，成了“专业”汇民。问他投资的情况，他说：“有赚有赔，总体算下来盈利，比银行存款强多了。”

王先生在中行北京东城区支行的个人理财中心炒汇，每周还风雨无阻地参加那里举办的外汇知识讲座。据理财专家介绍，外汇市场的外围环境比较公正、透明而且交易量很大，一天国际市场交易 10000 多亿美元，谁都无法操控，就是政府的干预也只能起到短期作用，长期或中期的趋势是左右不了的，这是股市无法比的。再有，一种货币的背后是一个国家，而一只股票的背后是一个公司，两个背景孰大孰强不言而喻。

王先生觉得炒汇是一种不错的选择，由此开始了自己的正式理财生活。

像王先生这样能够积极尝试新事物的工薪族并不多。通过自己不断地学习，一些尝试炒汇的工薪族也像王先生这样由完全不懂到后来的精通，最终能在汇市中游刃有余。

尽管股市和汇市是两个相对独立的投资市场，但两者之间有一定的互补关系。在经济大背景和股市行情仍不景气的情况下，工薪族们可以尝试通过短线炒作的方式，来获取投资收益。当然，工薪族要想通过短线交易获取利润，也需要掌握一些炒外汇技巧：

1. 要以快乐的心态投入其中

所谓短线交易，最短的就是日交易，当日进当日出，不过夜。长期持筹者伤脑筋，短线操盘手则晚上睡得安稳。理财中心的客户像王先生那样有许多是在职的，资金从几百美元、几千美元到上百万美元的都有。钱少的先从保值做起，资金量大的汇民有时一天做好几个来回，一次挣十几个点、几十个点，就是几百美元的收入。

但是对工薪族来说，即便是短线炒汇也会分散部分精力，而且一开始并不会觉得简单。工薪族要以快乐的心态投入汇市，如果觉得短线外汇交易很痛苦，就不要做。

2. 要了解技术分析

就技术分析而言，对汇价的走势 70% 可以靠技术分析去掌握，除非重大的政治事件或经济事件，没有什么因素能长期左右汇率的走势。另外，任何一种货币一年的波动不像股票那么大，就算做即期套牢了，一年最多损失 10%。

对于技术分析的把握重点在于“了解”两字，学得太多，就可以去当分析师了，何需做短线？实际上，一般的投资者只要学一天的技术分析，就可以做短线。那应学些什么呢？会看趋势线，会用极短期平均线，会解释价与量的关系，如是而已。而剩下的就是看看市场指数，听听基本面消息了。

3. 要掌握基本数学知识

知晓概率是短线交易的制胜因素。一个有六面的骰子从1到6，如果长期掷骰，奇偶数的出现比例约各半。而短线交易中，涨或跌的情况通常也是各半。那短线交易如何赚钱呢？如果赢的时候赚1元，输的时候赔0.5元，那么100次中输、赢各半的话，最后结果是赚25元。这就是短线交易长胜的不二法门。所以进场后，如果方向对了，就让它“跑”一下，以达到目的；如果方向不对，则立即离场，没有时间考虑去与留。

4. 大形势不对时绝不交易

短线外汇交易不是天天都要交易。极短线操盘手就是日操盘手，但并不是日日交易。如果今天交易赚了1000元，并不意味着明天进场也会赚1000元。而且，最好不要在该国央行宣布升、降息的当天去做短线，此时只适合“看戏”。

形势不对如逆水行舟，高明的短线操盘手必会放自己的长假。例如，2001年6月份股市大牛市发生逆转时，当时投资人尚无从得知大事不妙，到了10月份，上证指数50日均线下穿200日均线，形成“死叉”，这就是工薪族投资者们应该全面退场的时候，短线交易更不可为。

短线炒汇交易完全靠心理、情绪和感觉。炒汇资金多少并不重要，只要有一定的风险承受能力，有一种科学理性的分析方法，如果做得好，工薪族一个月可能获利1%~2%，一年累计下来就可能有10%左右的收入，情况好的话算得上半年的工资，这显然比把钱存在银行要划算得多。

工薪族若心想今日可以做，那就去做。也许，下周的菜钱、下个月的旅游费用，都可以通过短线交易赚取。但想在短线交易中赚取豪宅、别墅，那就是异想天开。

炒汇要招招通还是一招精

一个人要学得一技之长才能贡献社会并养家营生，如市场分析师、水电工等，但投身于汇市的工薪族只是随便参与下是无法从交易中获利的。外汇交易要么不动，要么一出手就要获利。

在外汇市场不管是投资还是投机，都有一定的规则方法，做好的话，完全可以达到快快乐乐投资、轻轻松松赚钱的境地。那么，想要达到这样的境地是需要招招通，还是一招精呢？

西先生介入汇市是从1995年开始的，现在已经比较有经验了。西先生介入汇市主要因为独生女儿，那时，女儿出国留学，需要外汇，所以西先生从股市转向了外汇市场。据他自己说，刚开始的时间比较辛苦，自己白天的工作和研究股市的时间要超过16个小时，忙的只吃一顿晚饭。

在西先生看来，现在炒汇是最简单的了。在他看来，不需要研究筹码分布，只需要关注价格的变化就行。西先生认为，炒汇有三个境界，第一个境界是“你跟价格走”，第二个境界是“价格跟你走”；第三个境界是“自由自在，思维贯通”。西先生说自己目前只达到第二个境界的上层。

在西先生的带动下，他夫人也开始炒汇了。西先生说：“男人游荡，女人停泊，夫妻两个人从事炒汇在性格上可以互补。”自西先生的夫人加入炒汇行列之后，西先生只作为一个决策者进行决策，所有操作改由夫人承担了。

在外汇市场上，可以说是八仙过海各显神通。全世界各路高手都云集在这个市场上，互相比斗志、比耐心、比技术。外汇市场是一个大千世界，形形色色的人物，各种各样的分析方法，每天都充斥在市场当中。

我们都知道，在武林之中，即便是顶尖高手也不可能十八般兵器样样精通，他们被称为高手，一般都拥有自己的杀手锏，有自己最拿手的、能够一招制胜的功夫。在外汇市场上，也是这个道理。西先生依靠自己对外汇市场价格的理解在外汇交易中独闯一片天地，高手不过如此，我们作为一般人并非望尘莫及——只要练成自己的“独门功夫”。

汇市分析的技术方法绝不是只有 18 种，更不要说其他的方面了。一些奇谈怪论，更是数不胜数。作为一般的投资者，不可能也没有必要掌握所有的分析方法。与其掌握全部的分析方法，到头来哪一样都不精通，还不如精通一种方法，只要能达到比较高的成功率就已经够用了。

鲁先生 28 岁，曾在温州一家事业单位工作，月收入六七千元，看上去颇为富裕。鲁先生两年前成为汇民。因参加一次外汇讲座，他了解到外汇保证金交易，通过朋友介绍后，开始在线上进行炒作。

在身为温州人的鲁先生看来，炒汇的风险较小，买进卖出都是钞票，涨涨跌跌算不上损失。虽然温州华侨华人多，外贸出口火爆，外汇收入高，但同时进进出出国门的人也多，用汇需求也大，不如炒汇同时兼做现钞生意。

抢波段买入是他的好戏，澳元每次冲过前期的高点，都要再上涨一段，这时候赶紧入场，必定要搭一段顺风车。英镑的波段性走势很强，一旦方向明确，一般至少要走半个月以上。了解了英镑这个特性，一旦英镑开始上涨，就可以大胆地买入，坐享其成。

依靠自己独特抢波段买入的操作方法，鲁先生在汇市交易中穿梭自如，游刃有余。

不少进行炒汇的工薪族中，有些人自知个人能力不行，精力也有限，不可能把那么多的分析方法都学会，都正确地运用，不如就把屡试不爽的一招“发扬光大”。想盈利必定要有一定方法，即使学会汇市分析的全部方法，但是都不能稳定地带来最终盈利的结果的话，还不如精通一招，只要最终能够带来利润就行。

不管是用什么样的方法，也不管怎么样去考虑，有一点必须是明确的。只要在外汇市场中，能够帮助工薪族投资者回避风险、猎取利润的方法都是正确的方法，否则都是错误的方法，这是检验分析操作方法正确与否的唯一标准。

每种分析操作方法都有其使用的局限性，在不同的时间、不同的市场条件下使用的方法也不一样。如果不能掌握每一种技术方法的精髓，那么不分场合不分时间地去用，肯定要栽跟头。这就像看病一样，乱吃药不但对病情没有帮助，反而会更麻烦。有些绝招工薪族可以自己琢磨，有些绝招也可以直接向别人学习，加上自己的理解，再到市场中去实践、去检验，最终会形成自己的一招制胜法。

“今天你买外汇了吗？”如果我们仔细观察，就会发现身边不少同事朋友之间的问候已经变成了这样的句子。长期以来，汇市一直给人的神秘感终于被打破，许多人渐渐意识到，汇市不再只是专业人士的辖地了。每个想要在汇市有所“得”的工薪族只要能去总结、去摸索，最终就能形成自己的绝招。每一招都有使用的条件，当使用条件产生时，就大胆建仓。肯定会有意想不倒的收获。

换汇风险要掌握

任何时候，风险是投资时最大的敌人。虽然兑换外汇并不需要交纳手续费，但由于目前汇率报价已经是在中间价基础上加减点差得到的，这些隐形成本也应该计算进去，比如澳元换汇成本大约在 0.4%，两次汇兑的成本即接近 1%。而在汇率走势并不十分稳定的时期，客户需要支付的成本更高，换汇投资的风险也更高。

实际上，除非保留外汇有特殊用途，换汇投资都是理财的一大忌。但许多工薪族往往被产品的收益所迷惑，忽略了未来可能的汇兑损失。

那么，对于那些有出国需求或者一定要通过换汇进行理财的工薪族来说，如何避免换汇时的风险是当务之急。究竟，工薪族在进行外汇投资时该怎样提防换汇风险，建议从以下四个方面来进行：

1. 及时把握换汇时机

目前，大多数银行都推出了因私购汇业务，但外汇牌价一天一个样，因为外汇汇率也是随时波动的，因此紧盯市场择机兑换很重要。当然，工薪族如果把握不好购汇的时机，也可以向银行的专业人士咨询，或关注权威机构对外汇走势的评论，多些参考，有助于自己及时把握换汇时机。

2. 善用网银巧比较

中国人民银行每天会对美元、港币和日元提供一个中间价作为指导价格，然后由各银行据此选定自己的外汇牌价。对欧元、英镑等外币，银行是以国际市场前日交易收盘价格为参照的。这样，不同银行之间会出现一定的汇率差别。因此在国内换外汇，在不同的银行换取相等的外汇，付出的人民币有多有少，特别是大额购汇差异较明显。

不熟悉外汇市场的市民，可以充分利用银行的网站，大部分银行网站都有外汇牌价，工行、农行、中行、建行、交行等大部分银行网站都有及时更新的外汇牌价，工行、中行等网站上还可以查询外汇历史牌价，可以看出某币种一段时间以来的走势。有的银行网站还有非常方便的小工具，如中行上海分行网站首页还有外汇计算器，只要输入本币金额、本币币种、兑换币种，点击“兑换”就可以根据最新汇率算出兑换后的金额。

3. 套汇购汇谁划算

所谓套汇，是指利用不同外汇市场的外汇差价，在某一外汇市场上买进某种货币，同时在另一外汇市场上卖出该种货币，以赚取利润的外汇交易形式。在套汇中由于涉及的外汇市场不同，分为两角套汇、三角套汇和多角套汇。举例来说，1美金可以买到0.7英镑，1英镑可以买到9.5法郎，而1法郎则可以买到0.16美金。一个实行这种交易方式的人可以靠着1美金而得到1.064元美金，获利率是6.4%。

购汇相对套汇就简单得多，当发生外币交易后，只需要将我们的本位币——人民币购换成外币支付即可。

4. 远离黑市更安全

由于贪图便宜，很多工薪族选择直接到外汇黑市进行外汇交易。对小额交易，黄牛一般要收取几十元乃至上百元的手续费。

但由于换汇人对行情不太了解，加之黑市交易不合法，黄牛们漫天要价，会导致交易成本更高，更为危险的是，黑市上还存在许多欺诈行为，比如在给你的外汇中夹藏着一些假币，或者以不值钱的外国钱冒充值钱的钞票（比如以秘鲁币冒充美元）来骗不认识外汇的人，等等。

此外在黄牛代汇款的过程中也存在一定风险，工薪族不要贪图能省一些小钱而损失了大钱，避免黑市中风险的最好方法就是要通过合法的渠道换取外汇，以保证资金安全，避免因不了解行情而盲目换汇带来的损失。

理财无处不在，现今工薪族的换汇理财意识也开始提高起来了，如果工薪族能够掌握一定的换汇知识，了解上面所说的避免换汇风险的基础知识——如把握时机、远离黑市等，就可以在一年理财生活当中，避免不必要的损失。

第五章

银行理财产品，工薪族小钱增值的选择

银行不光可以存钱

除了购买基金，还有众多理财产品任你选择。对于很多人来说，银行就是存取钱的地方，大部分人到银行办的最多的业务也就是存款和取款，而对银行的其他业务却不甚了解。实际上，银行的作用可不止是存钱取钱，它已经悄然成为投资理财的重要场所，不仅可以购买基金，而且还有自己发行的众多理财产品。

银行理财产品的本质是金融投资产品，在流动性、收益性和风险性方面都不同于传统储蓄，而且投资门槛较高，多为5万元起，因此，工薪族投资者在考虑购买时，要先了解自己的财务状况、风险偏好、风险承受能力和预期收益、流动性需求等，以选择适合自己的产品。

根据本金与收益能否保证，可以将银行理财产品分为保本固定收益产品、保本浮动收益产品和非保本浮动收益产品三类。保本型理财产品会保证本金的安全，在本金安全的基础上，尽可能增加收益。不过保本型产品投资风格较为保守，收益一般不高，适合保守型的工薪族投资者。固定收益是指按照银行和客户约定好的收益率计算收益，如果是固定收益产品，则到期银行会按照理财产品说明书中约定好的收益率给工薪族投资者计算收益，如果银行的收益高于约定收益率，则高出的部分就归银行。而浮动收益产品，则是到期后根据该产品的收益来计算收益率，收益率可能会较高，但也可能会较低，具有不确定性，是一种风险较大的投资产品。

因而，在我们进行理财产品的选择时，必须得看清楚产品后面所注明的收益类型，而不能只看收益率的高低，如一款64天的理财产品上面的预期收益率写着5.4%，而在类型一栏中我们能够看到标注的是非保本浮动收益类，这也就是说，该产品在64天到期后的收益并不能确定为5.4%，而是有可能实现负收益，因此工薪族投资者在选择理财产品时，一定要注意选择与自己的风险承受能力相匹配的投资品种，避免出现亏损而不自知。

王伟在结婚的时候收的礼金，在除去一些七七八八的开支外还结余5万元，于是就想把这笔钱存入银行定期账户，初步打算存取6个月，因为不确定6个月后会不会有其他费用的支出。但是在他到银行办理存款业务时，银行的理财经理为他介绍了一款理财产品，这款理财产品期限为183天，正好与王伟想办理的半年期存款的时间相符。预期收益为4.6%，而当时6个月存款的利率为3%，也就是说利率差距很大。理财经理为他算了一笔账，5万元存6个月定期的话，利息为750元，而购买该理财产品的话，收益为1169.1元，比存入定期账户多了419元！银行理财经理告诉他今天是认购的最后一天，明天就开始计息了。王伟当时就动心了，在办理理财产品合同时看都不看直接就在上头签字了。

6个月后，王伟到银行取出这笔资金时，却意外地发现，他非但没有获得合同中的预期收益1169元，反而连本金都损失了将近500元！王伟找来银行理财经理，理财经理给王伟看了当时产品说明书上边的注明，写着非保本浮动收益类，而且在下面的产品风险说明书一栏，王伟签了名字证明自己已经阅读过该风险揭示书，对产品造成的风险自行承担。这样，

本来想通过银行存款获得一点利息的王伟现在是有苦说不出。

正是由于王伟在购买理财产品时没有问清楚产品的风险类型，光凭收益率高就签了合同，才造成了现在“哑巴吃黄连”的局面。因而，我们在银行进行理财产品的购买时，一定要弄清楚产品的风险性，根据自己的实际风险承受能力选择合适自己的理财产品，以避免像王伟那样吃个哑巴亏。同时，银行理财产品除了风险性外，其流动性一般也不高，通常为产品期限内绝对不能提前支取，所以对于资金周转频繁的工薪族投资者来说，选择银行理财产品时也要慎重。

总之，在现代社会，银行已经不只是一个存取款的单位，而是一个融存取款、基金的代销、自有理财产品的销售以及外汇和黄金买卖为一体的综合金融机构，只要我们有理财需求，就能在银行找到适合自己的产品。

读懂理财产品说明书

陈辉是一家国企的中层管理人员，一次在中国银行办理业务时，他发现银行正在发售一款理财产品，据理财经理介绍，该产品是一款固定收益类产品，预期收益率为4.8%，投资期限为183天，而同期的半年期存款利率为3%，产品的投资起点为5万元。陈辉初步核算了一下，如果将5万元存入银行半年期定期存款，那么到期将获得750元的利息收入。而如果购买这种理财产品，到期却能够获得1203的收益，只是多了3天的投资时间，但是却多了453元的收入。于是陈辉果断地用手中的5万元资金买入了这种理财产品，当天是4月29日，他计算产品会在11月1日到期。而在10月30日时，陈辉发现工商银行发行了一只收益率更高的理财产品，而该只产品的募集期截止到11月2日，于是陈辉盘算着在11月1日时将中国银行的这只产品赎回然后买成工商银行发行的产品，以获取更高的收益。

11月1日，陈辉来到银行，准备支取理财产品的资金，但是他发现，这只理财产品却尚未当期。他不明白是怎么回事，找到理财经理咨询。理财经理告诉他，当初购买日虽然是4月29日，但是该产品的起息日却是“五一”节后的第一个交易日，也就是5月4日，这样算下来该产品的到期日应该为11月5日，但是该产品到期后会在T+2日进行进账操作，也就是说，11月5日产品到期后，工薪族投资者不能立即取出资金，而只能在11月7日进行支取。这样一来，陈辉的购买工商银行新发行的理财产品的愿望彻底破灭了。

正是在购买理财产品时没有仔细地看清这只产品的起息日和结束日，没能看明白银行的结算方式，使得本来算好的时间出了差错，陈辉才不能购买工商银行发行的更高收益的产品。我们在购买产品的时候，一定要仔细地阅读产品说明书的内容。

在我们这些普通的工薪阶层购买理财产品时，往往是听从银行理财经理的介绍，了解了该产品的投资期限、预期收益率等比较重要的问题。但是实际上，了解这些内容远远不够。

有些人在购买理财产品时，只是象征性地看看上面说的内容，有时候甚至连说明书说了什么都不甚明白，只是按照要求抄下一段风险提示，然后签字。也有些人，在看说明书时，就注意到了收益率，其他的条条框框根本没明白。结果买了产品后，实际收益并不像说明书所说的那样高，这就是在购买时，没有读懂说明书，只是被部分内容吸引的缘故。

其实，面对说明内容密密麻麻的产品书，我们并不需要一字一句地进行阅读，只需要抓住其中的关键点即可。

首先，要看的是产品类型及收益率，看产品是属于保本固定收益型还是非保本浮动收益型，还有的银行更是推出了结构性理财产品。对于这些，我们都需要进行分析，看该产品是不是符合我们的投资需求，是不是符合我们对风险的承受能力。如果是保本型的，那么就是极低风险了，只是收益性肯定会比较低，我们也要将这种收益率与银行的同期存款利率进行比较。如果是浮动收益的产品，就要注意收益实现的条件。而如果是结构性理财产品，我们就要注意产品的触发条件，只有清楚了产品类型，才能决定是否应该投资于此款产品。

其次，要看产品的定义，即产品的投资渠道是什么。投资方向不同，产品的风险大小也就不同。比如挂钩欧元兑美元汇率，挂钩港股、黄金等，通过挂钩产品将国内投资人与国际

金融市场联系起来，将投资人的资金丢进了变幻莫测的海外市场，风险就极其大了。其实在第一步我们判断产品类型的时候就已经判断了该产品的风险高低了，但是仍需进行这个步骤，这是因为此次是对产品的投资方向做个细分。比如同样是保本收益性产品，风险已经是极低了，但是投资于债券市场的风险还是要高于投资于货币市场的产品风险，同时，二者的收益肯定也有所不同。

最后，要看产品的投资期限。也就是产品从计息日到终止日的时间。值得注意的是，计息日并不同于购买日，理财产品并不是从购买起就算收益了，而是自收益开始日才计算的，计息日通常为产品募集期结束后的第一个交易日，而银行产品的募集期一般为3~7天。所以工薪族投资者也要注意投资时机的选择。而在产品的投资期限上，现在国家已经叫停了银行人民币产品的一个月内的短期理财业务，也就是说，银行理财的最短期限为32天。银行理财产品在到期日之前是不能进行赎回的，提前赎回不仅没收益，甚至连本金都有可能缩水。值得注意的是，虽然银行规定工薪族投资者在产品到期之前不能进行赎回，但是却写明银行有权提前终止，但是银行提前终止时会按照预期收益支付工薪族投资者已有持有时间内的收益，这点，工薪族投资者也要看明白。还有些理财产品又会规定一个资产到账日，也就是说产品到期后，并不意味着本金和收益就能立马到账，说明书上还会有本金及收益的到账日，即用户可以取回自己的资金使用的时间，这点也需要工薪族投资者加以注意。

在阅读银行理财产品的说明书时，我们一定要仔细地阅读上述的三点内容，弄清楚理财产品可能存在的收益率及流动性上的风险以避免在投资中出现了意外状况。而也只有我们将这些重点内容都看明白、弄懂之后，再选择合适自己的理财产品购买，才不会觉得到期收益与期望不符了。

银行理财产品莫误读

现在银行内推出的理财产品的种类越来越多，内容也越来越丰富，固定收益类的、浮动收益类的还有结构性理财，长期的、短期的、中期的，各式各样，投资风险各不相同，但同时预期收益也各有千秋。在给工薪族投资者提供更多选择的同时，也增加了工薪族投资者的选择难度，于是，对理财产品的误读也就由此产生了。

工薪族投资者对于理财产品的误读主要集中在对预期收益率的实现及产品构成细节的知识缺乏上，不少工薪族投资者仅通过预期最高收益率和投资期限来选择产品。而且在实际的投资中，银行的理财经理给我们介绍的也主要是这二者。但实际上，预期最高收益并非能如约实现，产品构成和补充的条款，也许才是最关键的内容，往往工薪族投资者在选择时并没有注意到这些问题。工薪族投资者对理财产品的误读主要表现在以下几个方面：

误读一：误把预期收益率当作实际收益率。

大部分的工薪族投资者在选择理财产品时，都会先关注投资收益率，这也是我们之所以选择理财产品而不是进行储蓄的目的。因此很多理财产品在发售时，就以“最高预期收益”作为产品推广的最大亮点。因为预期收益越高，就越容易吸引工薪族投资者的关注，这就造成了我们对理财产品的第一大误读。其实如果工薪族投资者能够认真研究一下理财产品说明书就会发现，预期最高收益率的实现，难度是很大的。我们也会发现有一些理财产品的预设条件不严格，看似灵活，但其实这些条件都是对银行有利的，对银行来说是比较灵活的，但对投资者来讲并非如此。比如一些提前终止条款，一旦触发提前终止条件，投资者可以在较短的期限内获取可观的最高收益，但该产品也就此宣告终结，投资者无法继续享有投资给自己带来的高回报，这就需要投资者寻找新的投资方向。这样就耽误了最佳的投资时机，对我们这些工薪阶层来说，也就会造成投资的机会成本损失。

误读二：误把“极低风险”当作保本。

在一些理财产品的说明书中，我们经常能够看到在风险类别一栏中写着“极低风险”、“低风险”、“中等风险”、“高风险”、“极高风险”，这是银行对理财产品的风险等级进行的分类。而在购买理财产品时，银行的理财经理一般会告诉我们“极低风险”就是保本型产品，基本上不存在投资风险。于是很多工薪族投资者也就错误地认为极低风险就是保本型产品。

其实，这二者还是有差别的。极低风险的理财产品一般选择的都是货币市场和债券市场的一些投资品种，这些产品本身的风险确实很低，但是也不能保证不亏损。如果选择的是债券市场，那么一旦发行债券的公司发生亏损或者倒闭，那么投资于这些债券的理财产品也就可能发生亏损，但是由于这种概率很低，所以在风险等级一栏中就写明“极低风险”。于是，对很多理财产品来说，保本与非保本的界限就不是那么清晰了，这就要求工薪族投资者在投资前对产品的特性进行深入的了解，避免出现这种误读。

误读三：忽视管理费对收益的侵蚀。

在一些理财产品的说明书中，我们经常能够看到这样的一句话“超出预期最高年化收益率部分的收益作为银行的投资管理费”，这其实是银行对最高收益的一个限制。通过这样的限制，高收益就只能被我们看得着但却得不到了。类似这样的“补充性条款”逐渐加入到了产品的说明书中，一些工薪族投资者往往只注重收益，却容易忽视补充性条款中对报酬提取条件的细节设定，这就造成了对理财产品的误读，最终使我们的投资收益受到银行的侵蚀。

因而，在我们进行银行理财产品投资时，一定要多加注意产品说明书中的各种条款和补充说明，避免出现上述的误读，对于理财产品说明书中的一些细节性规定，工薪族投资者都需要认真分析，有不明白的地方都要与银行方面进行沟通，这样才能确保我们的理财收益不会受到银行各种条件的侵蚀。

避开银行理财产品的“猫腻”

随着物价居高不下及央行一个月内的两次下调存款利率，越来越多的工薪族投资者发现进行定期存款所获得的收益远远低于CPI的上涨幅度，银行存款已经步入了负利率时代，因而越来越多的工薪族投资者开始从定期存款转向银行理财产品的投资。与传统的理财方式相比，银行理财产品是一个新兴的投资渠道，因而很多工薪族投资者对其还不是很了解，对理财产品说明书也是一知半解。其实，银行理财产品正是利用工薪族投资者对其不甚明白的弱势，暗藏了许多猫腻。对于这些理财产品中暗藏的猫腻，工薪族投资者不可不小心避开。

猫腻一：风险提示被隐藏。

风险提示是对一只理财产品的风险等级分类及可能面临的风险的介绍，工薪族投资者不能不看。因为理财产品并不等同于存款，风险还是有的，哪怕是风险等级极低的产品也会面临亏损的可能。国家目前要求银行理财产品必须对客户进行风险揭示。但是在实际中，往往一些理财产品的风险提示会用更小的字体、更浅的颜色，在说明书不起眼的角落里出现，让投资人不容易发现。因此，工薪族投资者在阅读说明书时，最好从后往前进行阅读，因为多数风险提示都会出现在说明书的末尾。银行希望风险提示能避免被过分关注，会用浅色字来淡化人的感觉，多数情况下，潜在的风险和可能发生的亏损会被藏在小字的说明里。所以，工薪族投资者一定要对说明书上的内容全部认真阅读之后，再考虑是否购买。

猫腻二：预期收益率被高估。

工薪族投资者对理财产品说明书上的收益率，不能盲目相信。说明书上的收益率大都是预期收益，并非实际收益率。从以往银行理财产品的表现看，预期最高收益率与实际收益相符的概率并不大。因此，工薪族投资者要提前做好心理准备。而且，银行为了达到吸引工薪族投资者的目的，往往会对预期收益率进行美化，这点工薪族投资者也要引起注意，在选择理财产品时，不要单纯地以收益率的高低来作为选择标准。

刘梅是一家私企的出纳，平时经常到银行办理各种业务，所以跟银行的人员混得都比较熟。一次，银行理财经理为她介绍了一款理财产品，产品期限为45天，预期收益率却高达4.6%，而同期三个月的银行同期存款利率仅为2.8%，与该款理财产品相差了一半。刘梅当时就很动心，但是她的可动用资金只有10万元，却已经于上个月购买了一只凭证式国债。理财经理建议她把国债进行提前支取，以便能够享受到这次的高收益，因为这次机会很难得的。于是刘梅就听从了理财经理的建议，赎回了上个月买的国债，因为持有期不满六个月，非但没有得到利息，反而支出了100元的手续费，于是刘梅又自己添了100元购买了10万

元的理财产品，也就是说，该产品到期后，按照银行给出的预期收益率，刘梅将会得到 567 元的收益，扣除掉提前支取国债的手续费，她还会得到 467 元的收入。

该款产品到期后，刘梅到银行取回自己的资金，但是惊奇地发现她的收益只有 120 元。刘梅很郁闷，找来理财经理问个究竟，理财经理拿出了当时的产品说明书，产品说明书最后一页的中间用小字写着：该产品的预期收益率只做参考，不作为收益保证。

刘梅很生气，觉得自己被理财经理给忽悠了，当时办理的时候就是冲着高收益来的，要不也不会选择提前支取国债，结果现在的收益率没有达到，在扣除了国债的手续费 100 元后，刘梅实际上只得到了 20 元的收益，用她自己的话来说，还不如一直持有国债划算呢。

银行的理财经理在向我们推销某种产品时，肯定会往好的方面说，所以收益率就被夸大了，如果我们只是冲着高收益就进行投资，恐怕最后就像刘梅一样得不偿失了，因而，在购买理财产品时，对于这种预期收益率的猫腻我们一定要注意避开。

除了上述的两个比较大的猫腻外，理财产品的名字也是银行容易为我们设下投资陷阱的重要方法。对理财产品的名字，我们不能自以为是，单纯地从字面意思上进行理解。有些理财产品为了达到更好的宣传效果，会为产品取个大众化的名字，让工薪族投资者容易接受，而在产品出现争执时，就会拿出合同文本来为其免责。比如“双利存款”，大部分的工薪族投资者一看到这个名称就会认为是与“定活两便”一样的两方面都对我们有利的存款。但是根据产品解释，这是一种和外币挂钩的特殊定期存款，可获得定期利息和期权费收益。也就是说，双利存款本质上是定期存款加外汇期权。显然，这一产品与存款相比，收益率有可能会高于存款利息，但同时失去了存款的保本特性，必须承担更高的风险。

因而，在我们选择购买银行理财产品时，对这些产品说明书里暗藏的猫腻，一定要加以规避，以防我们的投资得不到应得的收益。

超短期理财产品，怎能放过

随着提高居民财产性收入政策的出台，电视报纸杂志开始对理财的重要性进行大力推介，理财的观念已经开始深入人心，“你不理财，财不理你”已经成为大家的一句口头禅，因而，理财产品市场也异常火爆。但是在进行理财产品的选择时，大部分的工薪族投资者都会把之前用作储蓄的钱取出然后选择一个期限较长的投资期限以获得较高的投资收益，而对于那些日常流动性频繁的周转性资金却依旧是放到银行活期账户上。其实，对这些需要经常周转的活期存款，我们也可以根据周转时间做一个超短期理财，以获取相对收益。

超短期理财产品，往往是指期限在 1~7 天的理财产品，这种产品对资金的占用时间短，适合于有大额流动资金的商户和工薪族投资者进行投资，同时，这种超短期理财的收益往往是银行活期存款利息的 5 倍以上。长期操作下来，我们将发现自己以前不看在眼里的小钱摇身一变成了一笔不小的资金。

郑东在地铁站附近开了一家烟酒店，由于人流量大，生意还不错，每天的营业额都有 5 万元左右。但是由于生意好，所以郑东平均每四天就需要补一次货，而这种补货都是需要现款的，所以郑东都是把每天的销售额放到银行的活期存款账户上以方便支取。

郑东的这种每天在银行快下班时来银行存款，每隔四日来银行取一次款的行为引起了银行理财经理的注意。在银行理财经理的询问下，郑东说出了自己的情况。但是银行理财经理随即给他推荐了一款银行发行的“日积月累”的短期理财，这种理财产品的特点是每个工作日都可以进行申购或者赎回，是一种流动性非常高的理财产品，像郑东这种情况完全可以通过操作这种产品来赚取收益。郑东觉得这种产品非常适合自己，于是就每天把收入额进行一次申购，然后到第四天的时候再进行赎回，就这样，一年操作下来，郑东惊喜地发现自己的银行账户里多了将近 2000 块钱！郑东周围的商户看到郑东通过这样的操作挣钱了，于是也纷纷到银行办理这种超短期的理财产品。

郑东由于资金周转频繁，所以就把资金都放到活期账户里以便使用。同时他发现，选择

了银行的这种超短期理财方式，他的资金使用并没有受到任何影响，并且，他还得到了一笔相较于活期存款来说不错的收入。其实，平时我们也是出于种种原因的考虑，对银行这种超短期的理财方式并不注意，依旧是把钱存放于活期账户上。一天的收益差不太多，但是这样日积月累下来，确实是一笔不小的收入。因而，我们也完全可以像郑东一样对自己的周转资金进行短期操作。

值得注意的是，虽然银行的超短期理财产品具有期限短、收益高于活期储蓄，流动性高、风险相对较低的优势，但是，这种超短期的理财产品的门槛一般比较高，通常都是5万元起步，有的利率稍高一点的甚至要10万元才能购买，所以，在我们进行投资时，也要注意投资起点是不是合适。

此外，银行的超短期理财还能很好地弥补各种中长期理财之间的时间差。比如我们现在购买了一款62天的中期理财，在到期后却发现目前市场上没有合适期限的理财产品，而最佳的一款将会在7天后发售。那么此时我们就可以通过购买一款七天理财产品的方式来使自己的账户“活”起来，弥补两款理财产品之间的时间差。

目前市场上的超短期理财产品很多，收益等情况也各不相同，工薪族投资者要在对产品的收益率、本金安全和是否可提前赎回以及投资期限等问题进行详细的比较与核实之后，再选择适合自己的超短期理财产品，并把它作为我们资产配置的一个组成部分。

挑选银行理财产品五要诀

近年来，随着大家对理财的认识越来越深刻，理财产品市场也变得异常火爆。而市面上的理财产品确实五花八门，但是就理财产品来说，大部分的工薪族投资者都倾向于选择银行理财产品。但是由于银行理财产品也存在着各种各样的弊端，所以在银行理财产品的选择中，我们也应该从以下五个方面进行考虑，最终挑选出适合自己的理财产品。

1. 要看产品的类型

根据收益情况，银行理财产品的类型可以分为保证收益型、非保证收益型和非保本浮动收益型；保证收益型产品是银行理财产品中风险最低的，非保证收益型产品的收益是浮动的，一般能给客户带来更多的回报，但这种产品的风险要比保证收益型产品高一些。

工薪族投资者在选择银行理财产品时，一定要首先弄明白产品的类型，然后再对自己的风险承受能力做个评估，如果是保守型的工薪族投资者，那么最好选择保证收益型的产品，以避免本金的亏损。而激进的工薪族投资者则可以选择非保本浮动收益类产品以获得超额收益。

2. 要看投资起点限制

以当前的市场为例，多数银行理财产品的投资起点在5万元以上，部分产品投资起点甚至高达100万元，而追加投资金额通常也在1万元以上。所以，对于普通工薪族投资者来说，银行理财产品的门槛通常较高，这点也要引起我们的注意。

3. 要看产品的流动性

银行理财产品的投资期限通常也是我们进行产品选择时所要考虑的一个重要问题。投资期限一般从一天期到三个月再到三年、五年不等。投资期限越长，往往预期收益也会较高。但是，我们选择理财产品不能只看收益率，还必须对投资期限加以选择。因为对于有固定投资期限的封闭式银行理财产品来说，工薪族投资者如果提前兑现的话，那么获得的收益将很有可能大打折扣，甚至出现连本金都保不住的情况（即便是承诺保本的封闭式银行理财产品）。还有的银行规定工薪族投资者在购买了短期理财产品以后，无权提前终止（赎回）该产品，但银行有权提前终止该产品。如果工薪族投资者对资金流动性要求相当高，那么一定要注意这方面的条款。所以，就需要我们在投资时对投资期限的选择加以注意。

对于资金周转较快的工薪族投资者来说，选择短期和超短期理财产品是最佳的选择。工薪族投资者希望看到的是随时能够完成现金兑换，并且不因持有期的长短而影响其收益率。但对于普通的工薪族投资者来说，我们还是应该通过选择中长期的理财产品来获得相对高的收益。

4. 要看产品的挂钩对象

产品的挂钩对象也就是产品的投资方向、投资范围。在银行理财的产品说明书中都会有投资方向的说明，这也是对风险的进一步揭示。在投资方向中，工薪族投资者要注意看其中是否有自己不愿涉足的领域，比如有些工薪族投资者就不愿意购买房地产板块的任何产品，他认为国家目前正在对房地产板块进行调控，购买此类产品无疑是为自已找麻烦。相反地，如果工薪族投资者看好相关投资领域，但由于受到某种限制而无法直接进行投资，便可以选择挂钩这些领域的理财产品。比如工薪族投资者看好国外的某只基金或者股票，但是我国却明确规定个人工薪族投资者无法直接投资海外市场，此时工薪族投资者便可以以购买 QDII 基金的方式来进行间接投资，达到投资该领域的目的。

5. 要选择正确的投资时机

很多工薪族投资者在前面的几步都做得非常好，但是却在投资时机的把握上有所欠缺，从而造成了投资收益的减少。其实，这里有一个小窍门：我们应该尽量选择在月末或季末甚至半年末、年末进行购买。因为此时市场的资金缺口大，所以此时的利率水平一般比较高。我们可以通过对债券回购市场利率的把握来进行投资时机的选择，如果没有时间或精力来看回购市场的行情，就可以按照这个小窍门进行操作。如果资金空余的时候距离月末比较远，那么完全可以在这段时间里再做一个短期的理财，然后等到月末有高收益产品的出现时再择机购买，这样，通过对投资时机的准确把握，工薪族投资者的收益就会在无形中被放大。

一句话，在我们选择银行理财产品的投资时，一定要注意对上述五个诀窍的把握，以将我们的投资收益最大限度地放大。

好产品要妙组合

正如我们常说的“不把鸡蛋放到一个篮子里”，经验丰富的工薪族投资者在投资时都会选择分散投资以规避风险，这种分散投资可以是期限的分散，采取长期和中短期投资相结合的方式；也可以是市场的分散，通过投资于不同的国家和地区的市场的的方式来达到分散风险的目的；还可以是通过投资风险等级不同的产品来进行分散投资。而在银行理财产品的投资上，我们也应该做到通过理财产品的组合来达到分散风险的目的，而不使我们因为一个篮子的跌落而失去了所有的鸡蛋。

银行理财产品的投资组合和其他产品一样，也可以分为产品期限的组合、产品风险的组合和产品市场的组合。在我们的投资中，我们可以将几种组合方式再进行组合，也可以只进行一种组合方式的组合，具体怎么操作，就要看工薪族投资者的偏好了。

首先，在产品期限的组合上，工薪族投资者可以采取短期理财方式与长期理财方式结合的方式进行分散风险。如选择一只一年期的理财产品以较长时间换得较高收益，同时再进行一只 30 天左右的短期理财的投资以便日常的资金使用方便，甚至对于我们平时的家用也可以做一个超短期理财，保证资金随用随取的同时也能获得比银行活期存款高的收益，通过这样的日积月累，积少成多，也将是一笔不小的收入。

白秋生是一家银行的对公业务柜员，平时接触了较多银行理财产品的培训，也懂得分散投资的道理，平时就通过这种产品期限分散投资的方式为银行客户及自己办理理财产品，而他的这种分散方式受到过众多客户的表扬。在他的理财账户里，我们能清晰地看到他投资了一只产品期限为 346 天的产品，该产品的预期收益率为 6.4%，他用这只长期理财产品为自己获得较高的收益。同时，他还选择了一只期限为 45 天的循环债券产品，这只产品的预期收益率为 4.0%，是一款循环操作的产品。也就是说，工薪族投资者到期如果没有支取，这只产品就自动滚动到下期进行运作，类似于银行储蓄产品的约定转存。有了这只比较灵活性的投资产品，白秋生就能保证在自己遇到某些意外情况时能够及时获利了结。

最后，我们还能看到他有一只一直在追加的日积月累理财产品，该产品是一天期超短期理财，虽然他之前已经购买了这样的产品，但是我们能够看到他每一个月都又追加了 2000 元。据白秋生的介绍，这笔追加是在他发了工资之后进行的，他起初的工资都在活期存款

上，后来发现此款产品的流动性并不亚于活期存款，于是便投资到这只产品上来了。而这只超短期理财的收益率为2.3%，同期的活期存款利率为0.44%，该产品高出了活期利率接近5倍！

通过这种对产品的投资期限进行分散投资的方式，白秋生使得他的投资收益达到了最大化，同时避免了因为短期用钱而取出长期理财产品的收益损失。

其实，白秋生之所以能使自己的投资分散得如此细致，也是占了地利优势的，他本身就在银行工作，对银行的这些产品比较熟悉，所以能把自己的工资收入都规划到自己的投资组合中。我们可能做不到像白秋生这样规划得如此细致，但是我们要试着对自己的理财产品进行组合，对我们的投资风险进行分散，只有这样才能使我们的投资收益最大化。

其次，在产品风险的组合上，我们可以采用高风险产品和固定收益类产品相结合的方式来进行分散风险，也可以采取低风险产品与中风险产品的结合，具体怎么操作，可以根据我们的实际风险承受程度进行调整。比如对于保守型的工薪族投资者来说，即使进行了组合，也是对低风险和中风险产品的组合；而对于激进的工薪族投资者来说，可能选择的就高风险与低风险的组合，通过这样的组合可使自己的风险等级下降，但是收益率却保持不变。

在实际的银行理财产品的投资组合中，我们通常是把产品期限的选择和产品风险的选择结合起来进行组合，因为高风险往往也就意味着高收益，而产品的时间越长，所对应的收益率也就越高，因而风险也就越大。所以，我们通过对产品期限的投资组合，实际上已经对产品的风险等级进行了一次分类了，只不过单纯的产品风险的组合会更偏向于风险和收益，而对投资期限没有太大的要求。

银行理财产品谨防步入八大误区

这几年，理财业务在各大银行展开，于是涌现出了很多理财专家、理财师、理财顾问还有各式各样的理财产品。可是，仔细研究起来，我们就会发现，因为是银行提供的理财产品，所以，很多人对它都有一定的误解，给自身理财造成了很多不必要的麻烦。那么，在利用银行的理财产品进行理财的时候，我们应该谨防步入哪些误区呢？

误区一：银行理财产品是银行提供的，肯定是安全的。

由于中国的银行信誉比较高，国有银行在市场中占有绝对的优势，大部分人的钱几乎都存在银行里面，这就给很多人造成一种误解：凡是银行提供的东西就一定是安全的。这就造成了很多工薪族在购买银行理财产品的时候根本不看产品说明，只要是银行推出的理财产品都会去捧场。殊不知，银行理财产品归根结底也是金融投资产品，它一样存在着风险。即使是保证收益的产品也可能存在着市场风险、流动性风险等。

误区二：银行的工作人员说什么就是什么。

很多工薪族在购买银行的理财产品的时候，纯粹是听银行工作人员的介绍来作决定，自己根本就没有仔细看理财产品的说明书。在他们的眼中，银行的工作人员怎么可能骗自己呢。确实，银行的工作人员是不会骗我们，但是他们在宣传理财产品的时候，报喜不报忧，只强调产品的高收益，就是没有说明产品的潜在风险。这就让工薪族们误以为这些理财产品很安全，就放心大胆地去购买了，完全没有考虑风险的问题。

误区三：以为理财产品就跟储蓄存款是一样的，只不过是存期和数额有要求而已。

在一些工薪族的认知中，以为银行的理财产品是银行提供的，就跟自己平时在银行存钱一样，只不过是固定的存期，而且要求有一定的起存的金额而已。所以，在购买理财产品之后，以为自己就是在银行里存了钱。当自己想要用钱的时候，也不管自己购买的理财产品有没有到期，就要把钱取出来。其实，理财产品是一种投资产品，是有一定的风险的，而且很多理财产品未到期是不能把钱拿回去的。所以，我们购买理财产品还是要用闲钱来投资的。

误区四：以为银行产品的预期收益就是承诺。

银行理财产品的投资纠纷大多是以预期收益为主因。很多人在购买银行理财产品时都是冲着那高高的预期收益去的，但是在实际的情况中，很多理财产品的收益总是低于预期收

益。其实这是很正常的情况，由于金融市场的不确定性，最终实现的收益跟预期有偏差是再正常不过了。但是，由于很多工薪族认为银行产品的预期收益就是银行给他们的承诺。所以，一旦出现了实际收益低于预期收益很多的时候，投资纠纷就会出现。

误区五：没有手续费就等于给自己省了很多钱。

很多银行的理财产品在办理的时候是免手续费，这让很多工薪族以为自己捡到了便宜，认为购买理财产品没有手续费就等于给自己省了很多钱。其实，很多理财产品虽然没有参与或者退出之类的费用，但是它们还是有产品管理费的。

误区六：认为保本的理财产品不管什么时候都是保本。

虽然有些理财产品名字叫保本产品，但它们的保本是有一定的前提条件的。如果我们没有持有到期，那么，我们是不能够享受到保本的权利的。有的产品甚至在提前赎回时需要扣除一定额度的本金，所以，我们在选择保本的理财产品的时候，一定要弄清楚保本的条件，不要想当然地认为所有的保本产品就是永远都是保本。

误区七：银行推出的最好的产品就是最值得投资的产品。

当银行的工作人员告诉我们：这是我们银行今年推出的最好的理财产品。每当这个时候，很多人就迫不及待地取出银行里的存款，买下银行工作人员推荐的理财产品。我们都知道，不管什么东西，只有适合自己的才是最好的。银行推出的最好的理财产品不一定就适合我们。毕竟不同的人有不同的风险承受能力、有不同的投资偏好、有不同的财富水平、有对市场不同的预期……所以，当银行的工作人员告诉我们“这是银行推出的最好的理财产品”的时候，我们一定要看看适不适合自己，不要盲目地去购买理财产品，以免到时产生亏损的时候自己不能承受。

误区八：认为“提前终止”就是“提前赎回”。

有些理财产品在满足一定条件下就能够自动终止，一般在理财产品说明书上称为提前终止。就像有些产品在基础资产涨幅超过 80% 时，产品将自动终止。而提前赎回是投资者提出的申请，大多数的理财产品是不允许提前赎回的，因为每个产品都有一定的封闭期和赎回频率，这就决定我们必须在超过了封闭期和符合赎回频率的时候才能够赎回。而且，一般提前赎回时都需要支付一定额度的费用。所以，如果不是我们急需用钱，最好不要提前赎回我们的理财产品。

第六章

薪水也能“金”光乍现

黄金饰品，是消费也是投资

黄金自古以来就是身份的象征，古代的富豪都会选择黄金饰品来作为自己身份的象征，而古代的皇帝更是以金缕衣作为自己下葬的最高标准。在现代，黄金饰品除了可以用于消费外，同时由于黄金饰品拥有黄金的稀缺性，黄金饰品同时具有了保值增值的功效，购买它也成为一种投资手段。

不过，在我们的生活中，很多人在购买黄金饰品时，主要是将其当作消费品而并非投资品，否则我们就可能直接购买金条了。随着时间流逝，黄金饰品的款式会过时或者因长年佩戴未得到妥善保养而色泽变暗，这时黄金饰品的使用价值也就是其消费功能退居其次，开始体现其保值增值的投资功能。此时，为了使黄金饰品的投资功能得以直接体现，我们可以将黄金饰品变现。而黄金首饰的变现，一般都由首饰制造商提供渠道，在购买时，制造商想尽办法提高价格，而在变现时，制造商就会想尽办法压低价格，可能会低于 20 元每克的市场金价。这样以高于金价 40 元的价格买来，又以低于市场金价 20 元的价格卖出，每一克就相差了 60 元，这就只有黄金价格在变现时比购买时每克高出 60 元才能够保本，而短期内这样的价格差可能难以达到。因此，黄金饰品的保值功能只是黄金饰品的消费功能之外的一个附加功能。

而一般的消费者也会选择在当前的黄金饰品款式过时的时候通过销售商进行更换，而现在的销售商通常都会按照当前黄金的价格对黄金首饰进行回收，折算成工薪族投资者换成其他款式的黄金饰品所需的现金，这样，工薪族投资者就可以通过这种途径实现手中已有的款式陈旧黄金饰品的变现。但是，在这种更换过程中，销售商也会按照黄金饰品的重量收取消费者一定的加工费。其实这种加工费就相当于我们进行黄金饰品的变现时所需缴纳的手续费。

许小平是一家商场的团购专员。四年前结婚的时候她接受了丈夫家里提供的“五金”，而当时的黄金价格较低，她丈夫购买这些万足金的黄金首饰的价格仅为每克 240 元左右。现在，许小平觉得金项链和金手镯的款式都已经过时了，戴上去会显得很俗气，像暴发户。于是，许小平决定将它们换成新款式的项链和手镯。而当时在许小平的丈夫购买这些黄金饰品的时候，商家就承诺可以终身包换的，并开具了发票。于是许小平带着这些黄金饰品和发票来到了商场，并在导购的帮助下挑选了一款最新款式的万足金项链和手镯，但是经过了 2008 年的金融危机，黄金的价格已经涨为每克 400 元，与四年前许小平的丈夫购买时每克的价格相差了 160 元。商家说如果进行折算的话可以按照每克 400 元的价格进行折算，但是要收取每克 60 元的更换费。

于是许小平就将自己的款式过时的黄金项链和手镯进行了折算，然后购买了新的黄金项链和手镯，这样换算下来，许小平非但没有增补每克 60 元的折算差价，相反地，商家还倒欠许小平每克将近 100 元，于是许小平又添了 100 多元购买了一只转运珠。

通过这样的折算，许小平实现了手中已有的黄金饰品的保值增值功能，除了为自己节省

了每克 60 元的加工费外，还为自己额外赚取了每克将近 100 元的资金，这就是在自己手中的黄金饰品款式过时的情况下，黄金饰品实现了自身的保值功能。值得注意的是，这种增值功能也只有在黄金处于价格上升通道时才能实现，而如果变现时的黄金价格较之购买时的价格要低，那么消费者就体会不到这种增值的功能。

从目前的整体趋势上来看，黄金作为一种贵金属，也像其他资源一样，全球储量在不断减少，所以其价格长期来看肯定是处于一个上升通道中的，而且，对于普通的消费者来说，我们购买黄金饰品的首要目的还是为了消费，短期内我们肯定不会频繁地进行更换，以避免更换过程中的手续费消耗。所以就我们的持有期来看，黄金饰品既具有作为饰品的消费功能，同时也具备了作为贵金属的投资功能。

金币与金条，投资路漫漫

吴涛是一家公司的普通职工，在 2007 年我国股票市场行情一路飙升的时候，他也选择了股票这种投资方式，但是与其他人不同的是，他为自己做了一个投资组合，并且在他的投资组合中配置了投资金条这种具有保值增值功能的资产。2009 年，全球性的金融危机爆发，与其他股民一样，吴涛在股市中的资产全部被套，亏损达 40%。但是所幸的是，由于他当时进行了资产配置，而他的投资资产中的金条具有贵金属的属性开始显现，其价格在当年大幅飙升，在弥补了他在股市中的亏损之后还有剩余，这也造就了在全球金融危机的情况下，其资产仍有增加的局面，惹来众人的羡慕。

在金融危机的背景下，所有投资于股票类风险性资产的工薪族投资者都不能幸免，而像吴涛这样在自己的投资组合中配置了一些金条的工薪族投资者却成功地做到了资产的增值。黄金的保值增值功能在面临全球经济形势不好的时候表现得十分明显。所以，普通的工薪族投资者也应该对自己的投资进行组合，而在这种组合中，加入黄金这种具有保值增值功能的非风险类资产十分必要。

目前市面上的实物黄金的投资方式除了黄金饰品外，最主要的就是金币和金条。

金条与金币都是由黄金铸造而成的，但是金条和金币也存在一些差异。工薪族投资者在选择投资前需要弄明白。我国的金条，是由稀有的高纯度金压缩铸造而成的，由于这种高纯度黄金储备量的增加，部分被用于消费或投资市场，比传统的 99 或 999 更纯，密度也更高，是浓缩的纯金条，因而这种金条就继承了黄金所有的保值增值功能。

从投资和收藏的角度来看，金条可分为两种，普通金条和纪念金条。普通金条主要用于黄金投资，也称为投资金条或纯金条，是黄金市场上的主要投资品种。而纪念金条就是为了纪念某一特定事件而发售的金条，如许多贺岁金条、奥运金条。投资型金条价格是按上海黄金交易所即时牌价加 8~10 元加工费销售，而纪念型金条加入了奥运、生肖等题材，兼具收藏价值。若以投资为目的，最好选择购买投资型金条，也就是普通金条，因为多数投资金条的售出价和回购价是按照上海黄金交易所的金价加上有关费用制定的，附加费用不多。纪念金条则存在加工、运输、保险等费用，实际价格是金价加 4%~6% 后的价格，再考虑到回购的手续费等成本，投资纪念金条要在黄金价格上涨约 10% 时才能取得收益。

金条或者说是金块其实类似于黄金的原始形式，而黄金在古代就是流通中的硬货币，所以具有相当大的抵制通货膨胀的功能。因为随着时间的增加，黄金的储量会越来越少，所以其价格非但不会下跌，反而会有更强劲的上漲过程，这也就是在通货膨胀时大批的炒房客转而进行炒金的主要原因。

金币也是以足金为原材料加工而成的，但其含金量一般只有 99%，带有工艺性质，其更大的价值在于收藏。金币一般由金币造币厂发行，由设在全国各地的特许经销商销售。金币在经济投资趋热时，其收藏价格会大增，经济增长速度放缓时，社会闲资趋紧，金币价格便会下跌。

与金条一样，金币也分为两个种类：黄金投资币和黄金纪念币。投资金币是世界黄金非货币化后，黄金在货币领域存在的一种重要形式，是专门用于黄金投资的法定货币。投资型

金币的发行机构在金价的基础上加较低的升水溢价发行，易于投资和收售。纪念金币是有明确纪念主题、限量发行、设计制造工艺精湛的金币，因此附加值更大一些，如2010年发行的上海世博会纪念金币，我们熟悉的熊猫纪念金币，因为纪念币的稀少，加之与众不同的附加价值和纪念意义，会比投资金币更显“金贵”一些。

在投资时，很多工薪族投资者在选择投资性金条（金币）还是纪念性金条（金币）时犯了难，其实这完全取决于工薪族投资者的投资心态和风险承受能力。如果工薪族投资者侧重黄金的资产保值避险功能，在购买黄金时应首选投资型金条（金币）。在所有的商品中，黄金可谓“最后的避风港”，在2008年的金融危机中，黄金的下跌幅度是最小的，其保值增值功能此时得以显现得淋漓尽致。所以工薪族投资者在资产组合中加入黄金这一几乎是唯一的非信用资产十分必要。而纪念型金条（金币）侧重收藏的功能，这类金条（金币）具备升值空间，关键是要选择发行机构权威、收藏证书完整、发行量少、题材好的产品。这类金条（金币）的价格会由于发行年份不同而有所差别。

在当前通货膨胀严重的情况下，传统的投资方式如储蓄所获得的投资收益远远赶不上物价的上涨速度，出现了投资负收益的情况，这也就使很多工薪族投资者转而把目光投向具有抵制通货膨胀作用及保值增值功能的黄金。而金币与金条，是实物黄金投资的两种形式，由于投资风险较小，投资方式简单获得了广大工薪族投资者的青睐。

但是工薪族投资者注意购买投资型金条不宜贪多，一般来说工薪家庭可适当配置实物黄金资产，约占家庭可投资资产比例5%~10%。此外，如果购买投资型金条，要考虑有无回购方式，不然缺乏变现途径，就会使自己的投资缺乏流动性。

因而，在进行黄金投资时，工薪族投资者要根据自己的实际情况和风险承受能力进行选择，这样才能更快地到达黄金投资这条漫漫路上的终点。

黄金 T+D，高手的投资

在众多的黄金投资方式中，黄金 T+D 是目前黄金交易所的主力交易合约，与纸黄金不同，该合约交易引入了做空机制，是一个双向合约，即工薪族投资者可以双向开仓，只要方向做对，那么无论金价涨与跌，工薪族投资者均能有机会获利。

同时，T+D 交易是不限制当天的交易次数的，也就是说工薪族投资者在当天可以无数次地进行买进卖出的交易。这样就使工薪族投资者在价格波动中的获利机会可能更多，但是这种交易方式对于工薪族投资者的要求也比较高，一般适合经验比较丰富且判断比较准确的高手进行操作。

因为黄金的 T+D 交易对工薪族投资者的要求较高，同时 T+D 交易在获得较大的收益性的同时也伴随着较高的交易风险，所以工薪族投资者在决定进行 T+D 交易之前，首先应该对自己的风险承受能力进行评估，看自己的风险承受能力是否足够，很多代理机构一般都要求工薪族投资者的风险评估至少达到激进这一评级才能进行 T+D 交易。其次要看自己的资金量，衡量自己能有多少资金可以亏损，一般要求为 20% 以上，且一般的代理交易机构会要求工薪族投资者投资于黄金 T+D 交易的资金一般不得超过家庭资产的 25%。而从资金角度来考虑，工薪族投资者最好在具有做一手（1 千克）黄金全额资金交易的情况下尝试黄金 T+D 业务，能做多少手全额资金的交易就对应做多少手黄金 T+D 合约。

黄金 T+D 业务以保证金的形式投资交易，保证金交易其实就是一种杠杆交易，也就是说工薪族投资者只需要用比较少的资金就可以买卖相当大的黄金 T+D 合约。比如客户投资一手黄金需要 25 万元左右的资金，而黄金 T+D 的一手投资只需要客户提供 5 万元资金，剩余的 20 万元可以做其他投资，这在有利于提高资金使用效率的情况下，必然带来很大的风险。一般的代理机构会要求工薪族投资者至少具备两年以上的投资经验。由于 T+D 交易的风险性较高，所以一般不适合新手进行这种高风险性的投资。

罗浩是一家投资担保公司的客户经理，他在进入这家公司之前，曾经在一家私营现货公司做过职业操盘手，而且交易技术一直比较好，后来公司解散了，他就到了现在的公司，但

是他现在依然对操盘这件事比较感兴趣，于是就利用业余时间做起了黄金 T+D 交易以为自己赚点外快。因为之前有足够的专职操盘经验，所以在这次投资 T+D 交易前，罗浩就为自己制定了一些交易纪律：一旦一笔交易的资金损失达到 15% 就自我进行强行止损，避免亏损的进一步扩大；而一旦一笔交易的资金盈利达到 20% 就自我强行止盈，盈利先落袋为安，避免获利回吐。同时，进行分仓操作，单笔交易首次建仓的仓位控制在 40% 以下，如果行情认可自己的判断，那么追加至 70%，然后按照止盈条件平仓。而一旦市场行情的走势与自己的判断相反，那么坚决按照止损条件进行止损。行情判断错误的情况下只有出现了反转信号才能进行补仓，补仓仓位不超过 30%。

通过这些复杂的交易纪律，罗浩在进入这个市场之前就已经对自己的投资有了一些打算，而在实际的交易中，罗浩更是严格地遵守这些纪律，一旦达到止损点位，明知道是地板价位也要进行平仓，坚决执行纪律。在这样的严格遵守纪律的过程中，罗浩也形成了自己的交易风格。这样，罗浩在今后的操作中就更加地如虎添翼，操作已经达到了职业级的地步。就这样一年的交易下来，罗浩的资金翻了三番。

罗浩之所以能够在黄金的 T+D 交易中游刃有余，皆因为他之前做过一名职业操盘手，明白交易纪律及交易风格对一个投资者的重要作用，而更难能可贵的是，罗浩严格地遵守了自己制定的交易纪律，从而使得他在这一年的交易中获得了不菲的投资收益。但由于我们的知识储备不够，很难达到罗浩这个高度，所以一般来讲，并不建议进行黄金 T+D 这种典型的高手的交易。

投资黄金的方式多种多样，但是风险收益也各不相同。黄金 T+D 交易属于一个典型的高风险高收益型的投资工具，因而对工薪族投资者的自身素质提出了较高的要求。由于我们的投资经验及资金量的限制，投资黄金 T+D 交易所面临的风险将远远地大于我们所得的收益，所以，我们应该远离黄金 T+D 这种高手的交易。

选择最适合你的黄金投资渠道

在当前全球经济不景气的形势下，各国的股市都处在一个下降通道中，显然，通过股票投资这种方式投资者已经不能够像 2007 年那样轻易地获得收益。面对这样的情况，很多工薪族投资者开始把眼光瞄向了黄金投资这块大蛋糕。但是黄金投资的方式也有很多，是选择实物黄金投资还是选择纸黄金，是选择实盘操作还是选择 T+D 交易，林林总总的黄金投资渠道让我们这些普通的工薪族投资者无所适从。其实，不论任何东西，只有合适的才是最好的，黄金投资也是一样，我们不必追求跟别人一样，而是应该根据自己的实际情况进行选择。只有真正适合自己的黄金投资方式，才是最好的投资方式。

黄金投资的渠道主要有账面黄金交易、实物黄金、黄金饰品三种，黄金投资的获利渠道主要是“低买高卖”，低价位买进，高价位出售，从中赚取差价。

账面黄金交易主要指纸黄金，工薪族投资者所持有的是一张物权凭证而不是实物黄金，工薪族投资者凭这张凭证可随时提取或支配黄金实物，纸黄金的投资成本相对较低，同时避免了一直持有黄金的风险，且工薪族投资者入门较为容易，适合做中短线的操作。纸黄金在一般的商业银行都有专门的投资渠道，甚至可以做定投，所以对于中长线的工薪族投资者来说，纸黄金是最佳的投资渠道。

实物黄金就比较安稳一些，就是用货币直接买入实物黄金，如买入金条或金币，它比纸黄金更保值一些。金币又有纯金币和纪念金币两种，纯金币一般带有面值，且金币的大小和重量并不统一，工薪族投资者可以根据自己的购买力来进行选择，变现也容易。纪念金币具有相应的纪念意义，因其稀缺度、铸造年代、工艺造型和金币品相的差异造成价格的差异。金条也分为投资型金条和纪念型金条两类。投资型金条是在普通金条基础上浇注出自己的品牌，价格升水不多。而纪念型金条则具有某一重大意义，会限量发行，有一定的收藏价值，价格升水较高。如果单纯投资，为了在金价上涨时抛出获利，建议选择投资型金条。如果想长期收藏，则可以选择纪念型金条。

而黄金饰品因其美学价值较高，则侧重于实用价值，从长期来看，在除却了饰品这个消费功能后，黄金饰品本身自带的贵金属属性就会显现出来，从而使其具有了投资功能。黄金饰品投资主要用于长期投资或资产的保值。对于女性工薪族投资者来说，选择黄金饰品，平时的时候可以作为饰品来佩戴，而在必要时又可以对黄金饰品进行变现获得其保值增值功能。

而在投资过程中，应该选取哪种投资渠道就需要工薪族投资者对自己的实际情况进行分析。如果是偏向收藏性的工薪族投资者，就要选择实物黄金中的纪念性金条或者金币，这样就可以在除却黄金的投资功能的同时，获得一定的收藏价值，在收藏品市场上获得投资收益。但是对于普通的工薪族投资者来说，还是应该选择投资金条（金币）或者说纯金条（金币），因为这种投资的实用性更高，能够更好地进行变现。就金条和金币来说，选择金条比选择金币的效果要好，因为金币的纯度没有金条高，价值一般也没有金条高。所以对于普通的工薪族投资者来说，选择纯金条是一个最佳的投资渠道。

刘建国是一家国企的综合部主任，业务爱好就是收藏古董。由于收藏古董所需资金高，所以他的真正藏品并没有多少，但是他仍是一如既往地每周前往古玩市场进行淘金。2008年奥运会前期，各家大的黄金公司甚至官方权威机构都推出了自己的奥运纪念性金条和金币。这种金条金质较纯，基本上能够达到千足金甚至万足金，而且这种金条的外观十分精美，上面刻有奥运的会徽等，具有较高的收藏价值。于是在别人的建议下，刘建国果断地投资了这种纪念性金条，在获得较高的投资价值的同时还取得了良好的收藏价值，平时放到家中摆放也十分的美观。

2009年，全球性的金融危机爆发，我国也未能幸免于难，股市一片惨绿。在这种情况下，刘建国购买的这种纪念性金条的价格却直线飙升，这得益于金融危机下投资都转向了收藏品市场和黄金市场，造成了收藏品市场和黄金市场的火爆。这时，刘建国果断地卖出了手中的奥运纪念金条，获得了不菲的收入。

刘建国因为自己平时就喜爱收藏，所以在选择黄金投资时，果断地选择了具有收藏价值的奥运纪念金条，在获得自己所钟爱的收藏价值的同时也在金融危机的背景下获得了不错的投资收益。这完全得益于他选择了最适合自己的投资方式。我们这些普通的工薪族投资者在投资过程中也要正确地选择合适的投资渠道，以使自己获得最大的投资价值。

定投纸黄金，白领也能成为黄金大户

很多人都听说过基金定投这种神奇的理财方式，只要每月投入较少的资金，经过长期的投资，就能够获得不菲的投资收益。但是很少有人明白定投只是一种交易方法，而这种交易方法不仅可以用于基金上，也可以用于其他理财产品诸如股票甚至纸黄金上。而定投纸黄金的操作方式与定投基金类似，也是在每个月的固定时间固定地投入一笔资金用于纸黄金的购买，然后在未来的某一天直接将这些纸黄金卖掉赚取收益。通过这种定投纸黄金的方式，普通的白领阶层也可以成为黄金大户。

纸黄金是银行设立的“账户金”，以黄金账户存在的投资理财方式。工薪族投资者在购买纸黄金时，银行会按照市场价将工薪族投资者账户内的资金转换成一定重量的黄金，工薪族投资者最低购买数量为10克，当工薪族投资者卖出纸黄金时，银行再按照市场价格将一定重量的黄金折算成货币，买卖一次只收取1元每克的手续费。纸黄金的交易时间比较灵活，周一到周五24小时交易，让工薪族投资者可以全天候通过市场走势来把握时机进行操作。同时，纸黄金的交易时间是与国际市场挂钩的，由于时差的关系，国内的夜晚，正好是欧美的白日，黄金的价格波动会较大，工薪族就可以利用下班后的时间瞅准机会，买入或卖出。

而在我们进行纸黄金的定投时，就可以挑选一个固定的时间进行扣款，比如每个月的10日或者20日。就时间的选择来说，黄金的价格会在月末或者季度末的时候波动比较大，所以月末的时候并不适合进行定投，工薪族投资者可以选择在20日前进行投资。就金额而言，我们可以选择一个不太高的价格入市。一般来说，定投的最佳时间是始于熊市止于牛

市，因而现在进行纸黄金的定投也是一个比较合适的时机。定投的数量上，我们可以选择每个月定投1~4克黄金，这样每个月投资金额就不会太大，对我们的生活也不会构成很大的影响。通过这样的定投，在10年之后，我们就有了100~500克黄金，如果每克400元的话，就是4万~20万的资产。所以通过这种定投纸黄金的方式，我们这些普通的工薪阶层也可以成为一个黄金大户！

夏翔是北京一家外贸公司的后勤管理人员，月入7000元左右，是一个典型的白领。虽然月收入不少，而且夏翔也没有其他的诸如抽烟喝酒之类的不良嗜好，但是即使这样，夏翔每个月也没有资金结余，原来他有黄金癖，他把收入结余都用来购买实物黄金。后来，一次偶然的机，夏翔听说了纸黄金定投这种投资方式，于是进入纸黄金市场，选择于每个月的18号定投2000元的纸黄金。夏翔的纸黄金定投持续了10年，10年后，他惊奇地发现自己手中的纸黄金已经达到了1000克，加上之前购买过的实物黄金，他手中的黄金持有量已经达到了3000克之多！他已经成了一个标准的黄金大户。

随之而来的经济不景气使大批的企业开始裁员，夏翔所在的外贸公司也未能幸免，而夏翔就不幸地进入了第一批的裁员名单。而全球经济危机的大背景下，找一个合适的工作谈何容易。夏翔无奈开始将手中的实物黄金进行变现，在这次变现中，他诧异地发现，尽管全球的经济越来越不景气，但是黄金的价格非但没有下跌，反而上涨了很多，通过这次变现，夏翔赚了一大笔。而就是通过这笔资金，夏翔度过了自己接近四个月的失业期，最终找到了一份合适的工作。

夏翔当时选择定投纸黄金的时候只是单纯地将其看作一种理财方式，但正是纸黄金定投投资收益帮助他度过了这次金融危机。我们不妨也用自己的资金结余做一个纸黄金定投，最终，黄金抵御通货膨胀的职能会给我们带来相当大的投资收益。

对于我们普通工薪阶层来说，投资黄金的投入较高，我们完全可以通过定投纸黄金这样的方式在实现较高的投资收益的同时实现自己的黄金梦。

纸黄金投资适宜半仓入场

与股票操作一样，纸黄金也只能进行做多操作，通过纸黄金价格的上涨获取差价。因而，纸黄金投资中进场价格的选择也十分重要。与此同时，在纸黄金的投资过程中，我们还不可避免地面临一个仓位控制的问题。很多工薪族投资者往往没有注意到仓位的问题，一旦对市场行情有所把握，不待市场确认，就可以全仓杀入，这样如果方向正确的话当然能够获得较大的收益，但是一旦方向错误，那么投资将面临着巨大的损失。所以有经验的工薪族投资者都会对自己的仓位进行控制。

我们投资纸黄金的出发点是优化资产配置，抵抗通货膨胀风险，同时获得收益。但是，我们忽略了这点，即使我们投资的纸黄金没有在价格上给我们带来价差收入，纸黄金作为黄金的一种形式它所体现的抵御通货膨胀风险的功能仍然存在。比如，2012年黄金价格既没有涨也没有跌，如果我们用自己的人民币购买黄金，假设2012年人民币通胀率为4%，那我们手中持有的纸黄金价格实质上就已经增长了4%。

炒纸黄金首先要确定入场时机，选择好入场时机后，工薪族投资者可以先将一半投资资金放入场内，等待上涨收益。而另一半的资金要用来查看市场的反应，比如，金价涨，则卖出一半，金价跌，就补一半。如果市场确认了我们的投资思路是正确的，判断方向也是正确的，纸黄金的价格会如期上涨，那么我们就将手中剩余的一半资金也投资到纸黄金上，以获得较高的投资收益。而一旦市场反映出我们的投资方式是错误的，我们的投资就将面临亏损的风险，此时，我们选择割肉的话就会减少一般的损失。而如果我们选择补仓的话，剩余的一半资金将以更低的价格买入纸黄金，这样就降低了我们的投资成本。

通过这样的半仓入场、半仓机动的投资方式，我们可以在使自己的一半资金用于试盘的同时，另一半的资金可以随时根据市场行情进行调节，通过半仓补入纸黄金摊低成本或者半仓跟进以扩大收益的方式来达到纸黄金投资收益的最大化。

周俊平是一家传媒公司的文案专员，去年在纸黄金市场火爆的时候跟风进入了纸黄金这个市场，但是一年的时间并未给他带来大的收益，所幸的是，他也没有亏损。可喜的是这一年的时间为他带来了纸黄金操作方面的一些投资经验。他目前最擅长的就是纸黄金投资过程中的仓位控制。

在纸黄金交易价格为每克 260 元时，周俊平经过分析觉得纸黄金市场达到了底部，未来将有一波较大的上涨过程。但是他并不能肯定这个底部能否撑住，能否成为一个真正的底部。于是，周俊平就将手中的一半资金以 260 元每克的价格杀入了纸黄金市场。但在接下来的几个交易日，周俊平发现纸黄金的价格却没有上涨，但是也没有有效地跌穿，依旧是围绕着 260 元左右上下震荡，周俊平更加确认了市场正在筑底的过程，于是，在纸黄金的价格在一瞬间达到 250 元时，周俊平果断地将手中剩下的一半资金也介入了这个市场。通过这样的一次补仓操作，周俊平的实际成本已经从每克 260 元下降到 255 元。而接下来的纸黄金行情果然就如周俊平所预料的那样，在筑底之后展开了一轮上涨行情。最高价位涨到了每克 360 元。而通过这次交易，周俊平赚取了每克 105 元的投资收益。

如果当时周俊平在纸黄金每克 260 元的时候选择全仓买入纸黄金，那么他此时的收益就会是每克 100 元。通过半仓交易，他使自己的投资成本下降了 5 元，为自己每克多赢得了 5 元的利润。

其实周俊平在纸黄金的操作中并没有什么特殊的技巧，他同样也是在判断了行情之后介入纸黄金，然后静待其价格的上涨。并且，他在介入时选择了半仓介入，这样，剩余的半仓就为他争取到了更多的交易机会，同时也为他赢得了更大的利润空间。

对我们这些刚接触黄金投资的工薪阶级来说，在投资纸黄金的操作中，其实我们也可以通过周俊平这样的半仓操作、半仓等待的方式来为自己的操作争取更大的主动权，待市场对我们的操作做出反应之后，我们再对手中剩余的一半资金进行相应的补仓或者追进的操作，这样可以为自己争得更大的利润空间。

纸黄金市场交易时间很重要

对于任何投资来说，投资时机的选择都很重要。但是纸黄金交易由于是国际市场上的循环交易，所以是全天 24 小时的交易时间，但是在这 24 小时的交易时间内，各项交易的活跃程度各不相同，这就需要工薪族投资者在投资纸黄金的过程中注重对交易时间的把握。

1. 05：00～14：00

该时间段交易一般极其清淡。这主要是因为此段时间为亚洲市场的纸黄金交易时间，而亚洲市场对整个纸黄金市场的推动力较小。该段时间一般行情的震荡幅度较小，也没有明显的方向性，一般为整理或者回调行情时段。该段时间的行情一般与当天的实际行情相反，比如当天市场是一个单边上扬市场，那么这段时间通常都会是一个震荡下跌的过程。所以工薪族投资者可以根据此规律控制仓位进行建仓。

2. 14：00～18：00

此段时间为欧洲上午市场，欧洲开始交易后资金就会增加，且此段时间经常伴随着对纸黄金交易价格有巨大影响的经济数据的发布。此段时间，如果工薪族投资者看准行情，把握时机，可进行适当地建仓操作。

3. 18：00～20：00

此段时间为欧洲市场的中午休盘和美洲市场的早盘时间，该段时间的交易也比较清淡。但是该时间段也是工薪族下班后的时间，很多工薪族投资者此时才有时间进行盯盘，因而也喜爱在该时间段进行交易，但是由于该段时间交易冷清，且成交量少，行情不稳定，所以工薪族投资者最好不要在该段时间进行过多操作，应以观望为主。

4. 20：00～24：00

欧洲市场的下午盘和美洲市场的上午盘。此段时间是一天中交易量和资金量最大的时间

段，同时也是参与人数最多的时间。该段时间也往往是一天当中行情波动最大的时间，而且这种行情基本上都是单边的大行情。对这种单边上涨或者下跌的大行情，工薪族投资者若做对了方向，将会获得巨额的利润。所以，工薪族投资者如果已经在 5：00～14：00 的时候进行了建仓操作，那么该段时间就是最好的平仓时间。

5.24：00～05：00

该时间为美洲市场的下午盘时间，一般交易比较冷清。行情经过前边一个时间段的大幅波动，在该时间段就不会有太大的起伏，而通常处于震荡调整之中。此时工薪族投资者也不宜进行操作，应以观望为主。

其实对于我们这些工薪族来说，在纸黄金的交易时间上我们具有其他国家所不能比拟的优势。因为我们可以抓住 20：00～24：00 这个行情波动最大的时间，该段时间是我们下班并吃完晚饭后的休闲时间，我们完全可以利用该时间段在纸黄金市场上赚取外快。

汪峰是一家机械公司的技术主管，炒纸黄金是他为数不多的几个爱好之一。而经过了几年的摸索，汪峰在纸黄金的交易时间上已经形成了自己独特的经验。因为平时的工作并不是很忙，所以他一般会在 14：00～15：00 的时候分析行情并进行少量的建仓，此时的仓位一般控制在 30% 左右。然后就会忙于工作，不再时刻盯盘，而到 17：00 左右快下班的时候，他会查看行情看一下是否与自己之前的判断相符，因为该段时间为欧洲的上午盘时间，一般会出现重大消息，如果行情因为该消息发生转变或者市场行情与他之前的判断不符合，他就会果断地将之前 30% 的仓位平掉并加大仓位至 70% 进行反手操作，如果行情与他之前的判断相符合，现在已经有小幅获利，那么他就会追加仓位至 65% 左右静待此后的大行情的出现。之后他下班回家，然后吃完饭看完新闻联播，收拾一下在 20：00 左右就会来到电脑前，然后开始盯盘。20：00，欧洲的下午盘开盘，通常也会有一些政策面的刺激性消息出现，同样地，如果是支持自己判断方向的消息，他就会将手中剩下的资金全部跟入，进行满仓操作。而如果消息面或者市场行情的反应与自己之前的判断是相反的，那么他就果断地将手中的仓位进行割肉平仓，同时今天就会不再操作。23：00 左右，汪峰根据市场行情的波动将手中的持仓进行平仓处理，此时的平仓就会全部是获利仓，因为套牢仓已经在 20：00 左右平仓处理了。平仓之后，汪峰今日的交易就此结束，以获利 20% 完美收官。

从汪峰对纸黄金交易时间的把握中，我们发现他其实是很好地利用了自己的下班时间，而且他不但对交易时间进行了选择，更是在交易时间选择的基础上对自己的仓位进行了控制，形成了一套独特的交易方法，他会在该止损的时间点进行止损，在确定自己方向做错的时候进行割肉平仓，然后就此收手；在该获利平仓的时间点进行获利平仓。他严格地遵守这种交易记录，使自己近一年来的纸黄金投资收益翻了两番。

交易时间在纸黄金的投资中是比较重要的，但是整体来说，该交易时间对我们工薪族投资者是比较有利的，我们完全可以利用自己的下班时间来盯盘操作，在结束自己一天的辛苦工作之后，既可以在纸黄金市场上放松心情又可以获得不错的投资收益。

长线持有最好买实物黄金

在我们选择了黄金这种具有抵制通货膨胀功能的投资工具后，我们还必须对黄金的投资方式进行选择。目前市面上的黄金的交易方式有很多，有纸黄金交易、黄金饰品交易、纯金条交易、纯金币交易以及纪念性黄金等各种方式，其中纯金条或者金币和纪念性金条或者金币及黄金饰品交易因其具有实物形态都被称作实物黄金。具体如何选择，我们要根据自己的投资期限及实际情况作出选择，比如，如果我们是短线操作赚取价差的话，那么我们最好还是选择纸黄金这种便捷的交易方式，这样可以避免来回携带实物黄金，同时还能减少手续费。如果我们是做中长期投资，那么投资实物黄金才是最佳的黄金投资方式。

实物黄金主要是指以具体的实物形态存在的黄金品种，主要分为投资金、收藏金、饰品金三大类。三大类又根据黄金本身形态的不同分为各种小类，如投资金条、纪念金币等。

饰品金即黄金首饰，如金项链、金戒指等，价格为黄金基准价加上首饰设计加工费；收

藏金即具有特定收藏纪念意义的实物黄金，其价格在黄金基准价基础上再加上一定的加工费，如“中银吉祥金”，其主题图案“吉”字出自初唐四大书法家之一虞世南之笔墨。“吉”字内衬祥云底纹，外缀蝙蝠角饰，蕴含“天赐祥瑞，福佑四方”之祥福祈愿，这款金条尽显高雅蕴秀的艺术气息，极具收藏价值。投资金即一般的实物黄金，也被称为纯黄金，其价格与黄金基准价非常接近。在价格表现上，一般来说饰品金的价格大于收藏金的价格，收藏金的价格大于投资金的价格。在具体产品的选择上，工薪族投资者应该根据自己的不同需求，购买相应的实物黄金产品：馈赠送礼的可以选择饰品金、收藏金，投资收藏的可以考虑投资金、收藏金，单纯地以黄金作为资产配置的选择投资金。

长线工薪族投资者投资黄金所把握的是整体的趋势性而非交易性机会，因而应该选择风险较小的中长期产品，而纸黄金虽然交易手续费较实物黄金便宜方便，但是就风险性来说，由于纸黄金是各家银行或者是代理公司推出的，一旦它们倒闭，工薪族投资者的纸黄金投资将面临着巨大的风险，可能连本金都不能收回，也就更谈不上收益了。而实物黄金则不存在这种问题，投资实物黄金的时候采取的是一手交钱、一手交货的方式，在我们付款的同时，我们就已经得到了所投资的黄金的实物。即使随着时间的推移，我们当时选择投资黄金的代理机构出现了破产倒闭的风险，由于我们已经持有实物黄金，所以我们的黄金投资也没有任何损失，相反地，我们依旧能够获取黄金投资所带来的投资收益。

郑天宇与李鹤鸣同属一家公司，两个人都于2008年股市低迷的时候退出了股票市场，转而选择黄金投资这种保守型的投资方式来抵御经济危机。时值北京奥运会前夕，各家银行都相应地推出了奥运系列的纪念金条，而郑天宇平时就对体育比较有兴趣，而且觉得北京奥运会具有划时代的意义，加之他平时就有收藏某些纪念品的习惯，所以郑天宇就果断地将资金投入到了某家国有商业银行推出的奥运纪念金条上，并且打算做一种较长期的收藏性投资。而李鹤鸣觉得奥运纪念金条比一般的黄金多了加工手续费，价格高不说，还不实用，他觉得纸黄金具有更大的操作价值。但是，当时的市场行情确实不合适投资，于是他也决定做成长期投资，选择了纸黄金这种投资产品。用他自己的话来说，纸黄金的交易手续费低，而且价格也比纪念金条便宜，关键是省得自己拿着金条在手里不放心，还省去租保险箱的麻烦，而且纸黄金还可以随时进行实物黄金的转换，所以他就把资金全部投入到了家海外代理机构所推出的纸黄金交易系统中。

到了2012年，市场行情依旧不好，在大盘屡创新低的情况下，郑天宇和李鹤鸣终于觉得股票市场的一波大牛市就要来了，所以决定重新杀入股市进行抄底，以在接下来的大行情中狠赚一笔。郑天宇于是去银行将自己的实物黄金进行了兑换，虽然今年的价格比2008年高出不多，但是由于现在的利率水平低，而且通货膨胀率高，所以他投资的实物黄金的绝对收益还是不错的。而李鹤鸣在赎回自己的纸黄金时发现了问题，他当时选择的那家海外代理机构已经在2008年底金融危机最疯狂的时候倒闭了，但因为是海外的代理机构，所以破产通知是在海外的报纸上公告的，李鹤鸣并不知情，直到今天进行赎回才发现该机构已经破产，自己的那些纸黄金投资也就血本无归了。李鹤鸣到此刻才明白自己当初选择的错误，造成了如今的满盘皆输的局面。

李鹤鸣当初选择投资纸黄金的时候考虑到了投资的手续费、保管费甚至纸黄金的转换等一系列问题，但是却独独忽略掉了最重要的一条，那就是投资时间。投资时间对于任何一种投资都是十分重要的。投资时间不同，我们所能选择的投资产品也就会有所侧重。就像郑天宇知道自己将进行一个长期投资，而同时奥运纪念金条又具有一定的收藏价值，所以他就直接选择了这种方式，而之后不论市场如何风云变幻，郑天宇都不会再为自己的投资担惊受怕了，这就是“手中有粮，心中不慌”。

因而，对于我们这些辛辛苦苦赚取工资的工薪族来说，在投资黄金的时候一定要先确认自己的投资时间，如果是长期投资，那么一定要选择实物黄金这种方式。

购买实物黄金前先关注回购渠道

很多工薪族投资者购买了实物黄金之后，在去年金价暴涨的时候想把手中的实物黄金卖掉，结果却发现缺乏相应的回购渠道，而有些工薪族投资者在急需要用钱的时候想将手中的实物黄金进行变现却发现当初购买黄金的渠道却不负责黄金的回购，于是自己手中黄金的变现变成了问题。其实，黄金的回购是我们在选择实物黄金投资之前就必须要考虑的问题。如果没有回购渠道，要作为旧金条回收变现，收益就会受到很大的影响。而只有选择了回购渠道多且手续费合理的投资机构进行投资，我们才会在将黄金进行变现的时候更方便点。

我们一般选择实物黄金投资的时候都选择在银行进行购买，而银行现在一般也都承诺了进行回购，但往往也有各种条款的限制。比如多数银行只认自己发售的金条，至于工薪族投资者在其他银行和商场、黄金商铺等渠道购买的黄金产品，则一律不回购，而个别银行即便是开展了黄金回购业务的银行，也并非其所有的营业网点都回购黄金。有些银行在整个市里仅有一家网点回购，甚至还有有的银行需要客户去上海、北京等地的网点办理。还有银行表示，只对本行销售并且由该行代保管的金条进行回购业务，而对于客户已提取的金条则不予回购。也就是说，工薪族投资者购买实物金条后，只有存放在银行内、由银行代为保管才能够回购。此外，大部分银行都规定，对回购的黄金要进行检验，实物黄金的包装应当完好，黄金不能有划痕或破损等。

在我们购买实物黄金的时候，银行的工作人员都会很热情很乐意地为我们办理，但是我们想要将手中的实物黄金进行变现处理或者卖出时，关于回购渠道的各种问题便会接踵而来。所以，在我们选择实物黄金这种投资方式之前，一定要先摸清楚其投资渠道再做决定。

宋伟刚是一名眼科医生，自己开了个私人诊所，生意还不错，几年下来手里也有了一定的积蓄。于是他就想到用这些积蓄进行投资，在众多的投资方式中，他选择了实物黄金这种能够较强地抵制通货膨胀风险且具有保值增值功能的投资工具。于是便到一家国有商业银行进行办理。办理过程很简单，他只是提供了一张银行卡，并没有额外的签署什么手续，同时，由于当时银行对自己刚推出的一款金条做促销，规定一次性购买实物黄金100克（含）至200克（不含）可享受每克1元优惠，200克（含）至300克（不含）可享受每克2元优惠，300克（含）以上可享受每克3元优惠。于是，宋伟刚就购买了300克金条。他本来的想法是这笔资金暂时不用，放到银行里头的利息比较低，还赶不上通货膨胀的速度，不如买成黄金放到家里，等到需要用钱的时候还能变现，甚至说不定过几年黄金的价格涨了，还能够卖出黄金赚差价。

四年后，宋伟刚的父亲被查出尿毒症，需要立即进行手术。在筹措资金的过程中，宋伟刚想到了自己几年前买的金条还在家里，于是便把金条找出来准备到银行进行变现。到了银行发现，最近黄金的价格较当时宋伟刚买的时候涨了不少，如果此时卖出还能小赚一笔。但是当他向银行提出卖出时，银行工作人员非常抱歉地告诉他，银行对金条的回购是有要求的：一是必须符合金条防伪标识，也就是不开封。二是需要有当时购买金条时配套材料（一般有金条证书、正规发票）；三是需要保持金条原包装、金条规格标识外观完好无损。而宋伟刚的金条已经开过封，而且保存得不是很好，上面已经有了细微的划痕，此外，宋伟刚当时购买金条时的发票找不见了，这样的话银行是不能进行回购的。但是银行给宋伟刚出了个主意，让他到那种专门买卖黄金的交易场所或者是如山东黄金或者中国黄金这样有回购业务的机构进行处理。

无奈之下，宋伟刚只得跑到山东黄金的店铺里，工作人员告诉他，可以进行回购，但是由于当时购买的时候是银行特别推出的一款金条，所以在手续费的收取上会高一点，此外，回购的价格也不会跟当时的市场价格同步，而是会比当天的基础金价略低，还要扣除1%的损耗费和4%手续费。

这样算下来，宋伟刚之前按照当前金价计算出来的会小赚一笔的愿望彻底落空，他四年来投资的金条不仅不能够给他小赚一笔，相反地，还需要他缴纳不少的手续费。条件如此苛

刻，但是宋伟刚还是迫不得已地进行了金条的变现。这次实物黄金的投资以失败而告终。

宋伟刚之前进行实物黄金投资的时候并没有就回购问题向银行进行咨询，而是理所当然地以为银行肯定会进行回购的。可是，在实际的回购中，他却发现，虽然银行承诺进行回购，但是却附加了其他许多苛刻的条件。如果在投资的时候没有问清楚，那么后来很可能就稀里糊涂地损失了一大笔。

宋伟刚的这次实物黄金投资的失败其实主要还是由于回购渠道的不畅通所引起的，故而，在我们决定进行实物黄金的投资之前，一定要摸清回购渠道。

确定适当的黄金投资期限

对于任何一种投资方式来说，投资期限的选择都是十分重要的。有的投资适合于做长线，而有的投资却适合于做中短线。而黄金投资也是一样，我们要为自己的黄金投资选择一个合适的投资期限。

炒黄金就如同炒股票，也需要跟趋势操作，做到“顺势而为”。趋势是利润最好的伙伴，当趋势不明时，我们最好轻仓操作，账面亏损时不能轻易补仓，千万不能在下跌时盲目地加码以拉低自己的均价，而是要多看少动，同时必须有足够的耐心，这种耐心不只是指当行情不好时我们耐心等待投资机会出现，同时也指当行情处于上行趋势时，我们也要有足够的耐心持有，只要上行趋势形态未变，就不轻易卖出。对于这种新的投资机会，我们就要进行长线投资，持续持有以获得高额利润。特别是在行情上涨初期，千万不能为了蝇头小利而急于抛出。“让利润飞一会儿”，我们的投资收益就能更大地体现出来。这也是长期投资应有的投资方法。

如果我们是一个崇尚中长线的工薪族投资者，那么在我们进行黄金的投资期限选择时，就可以选择定投纸黄金或是直接购买实物黄金，这两种投资渠道都适合中长线投资。而对中长线操作来说，我们需要的就是耐心，耐心等待行情的上涨，耐心地持有，然后在利润最大时卖出以获取最大利润。

王贺是一家通信公司的网络维护员，平时也喜欢炒黄金。但是，王贺的投资心理不成熟，总是抱着短期内赚大钱的思维去炒黄金，希望能从炒黄金上发大财。这次，王贺期盼已久的大行情终于来了。他以220元每克购买的纸黄金现在已经涨到了260元并且还处在不断的攀升之中。王贺觉得机会来了。但是在280元的时候，纸黄金的价格有了一个回调，并且在短短的三十分钟内回调到了260元，王贺坐不住了，觉得市场又要像以前一样开始反转了。于是便立即卖出了手中的纸黄金，获得了每克将近40元的投资收益。

但是在这次回调过后，纸黄金的价格又开始一路高升，一直持续上涨，当天收盘涨到300元。而且在接下来的接近一个月的交易日里，纸黄金的这种上涨趋势并没有改变，价格一路飙升，最高达到每克400元左右。王贺坐不住了，觉得自己卖错了，纸黄金的上涨还在后头呢，看来自己之前的判断是正确的。于是王贺又在纸黄金从400元每克回调至380元的时候将纸黄金接了回来，继续持有。但是，这次，命运之神不再关注他，纸黄金的价格创下400元的新高后就开始回调，而且这种王贺认为的“回调”其实是持续性的恐慌性的下跌。从每克380元一路跌至300元附近才开始止温，而王贺在320元时就已经将自己手中的纸黄金卖出了。这次操作下来，王贺每克亏损了60元。之前的那次操作也才给他带来40元每克的收益，所以整体算下来，王贺仍旧是每克亏损20元。而王贺在交易中更是采取了20倍的保证金操作，这样算下来，他的亏损整整被放大了20倍！早已超出了他能承受的范围！

王贺的这次操作失败并不是因为他看错了行情，相反地，他对纸黄金的市场行情把握的还比较准确，但是，他这次投资依旧是以失败告终，原因在于他缺乏一个成功的工薪族投资者所需具备的强大的心理承受能力及等待良机的耐心。正是因为缺乏耐心，所以王贺才在市场刚启动的时候选择了获利了结，表面上看是赚取了一点利润，但是从长期趋势来说，他却是错过了纸黄金的这一整波的上涨行情，少赚了相当多的利润。更何况，当王贺发现自己卖

错了的时候，他又再次缺乏耐心地放弃了等待，选择了在高位再次进入纸黄金市场，结果造成了这次较大的投资亏损！所以，当我们选择了做中长线的黄金投资时，我们一定要有耐心，静待行情的出现。

当然，等待也不是盲目地等待时机。国际市场上黄金价格的走势受到多种因素的影响，包括政治、经济、供求等，还包括工薪族投资者的心理。这就要求工薪族投资者必须要眼观六路耳听八方，善于观察全球大环境。因此黄金投资的路上，不仅需要耐心等待，还需要细心观察。此外，要树立黄金市场的“全球观”，对于国际上任何影响黄金价格走势的因素都不能轻易放过，要仔细分析它可能对黄金价格产生的影响。例如某位政府要员在一次国际会议上提到“中国的外汇储备太单一”，立马就引发了工薪族投资者对中国可能要在国际市场上买入黄金的联想，隔夜黄金就大涨。当然这种上涨只是一个临时性的消息面引发的上涨，所以工薪族投资者买入黄金后，有了获利就要及时了结，因为这本身就是一个临时性的短期投资机会，所以需要用短期操作的方法来进行操作，做到快进快出，有赚即跑，不应妄想通过这种短线操作的方式获取巨额利润。

不同种类的黄金投资渠道，其投资期限也有不同，所以我们应该根据自己的投资渠道和交易风格选择合适的黄金投资期限。而一旦我们确认了自己的投资期限，就要严格地遵守这种期限。耐心点，再耐心点，巨大的投资收益就藏在耐心的后边等待着我们。

顺势而为，分批建仓

在股票的操作中，有一种操作思路是分批建仓，这种分批有三分建仓法、五分建仓法等多种类型，目的是规避一次建仓所带来的风险。其实，在黄金的投资过程中，我们也可以采取这种方法进行操作，如果能够做到顺势而为，分批建仓，那么我们就能够在保证投资收益的同时分散投资风险。

顺势而为是任何一种投资都应具备的思路，主要就是指在操作中我们要跟着市场的大方向做，要跟着行情走，不能逆势操作。比如说今天黄金市场是一个单边上涨的市场，行情一路向上，那么我们就顺着这种向上的势头去做多单，而不该一直逆着市场的向上方向去抓黄金价格在上涨过程中的几个小幅的回调过程。这种回调一旦抓不好，或者即使抓好了而没有及时地平仓，那么等到我们的将是大幅度被套。而这种方向相反的被套单子，我们持有的时间越久，亏损的也就越多。这也就是之所以我们在黄金的投资操作中要选择顺势而为的原因。

说起来很容易，任何人都能理解，但是在实际的黄金投资中，很多工薪族投资者在对“势”的把握上犯了难。如何才能判断黄金的势呢？这就需要通过各种指标，技术的、非技术的进行分析，当然，任何分析也不能做到百分百正确，因而当我们初次对市场大势有了判断但却不能等待市场的进一步确认时，为了避免错过机会，我们不妨进行分批建仓，拿出来一半的资金进行试探性地建仓，一旦市场行情与我们当初的判断相符，那么我们这次的操作就是正确的，我们就成功地抓住了市场的底部，获得了一个相对低廉的价格。而一旦市场行情的走势与我们的判断相反，市场证实了我们当初分析的方向是错误的，我们也要勇于承认自己的错误，及时地转变思路，顺着市场的大势去做单子，及时进行平仓，避免更大的亏损。

单阳飞是一个有着两年经验的黄金工薪族投资者，在他的投资交易中，他就习惯性地用分批建仓的方法来为自己赚取收益。在昨天的交易中，单阳飞通过自己之前的分析已经判断出近期金价会有一定的涨幅，但是他不能肯定这个涨幅在当天出现。于是他又进行了相应的技术分析，得出的结论依旧是会上涨，但具体的交易机会很难说。即使单阳飞没有判断出具体的交易时机，但是对于黄金市场的大势，他已经有了一个判断，做到了胸有成竹，接下来就是顺着这种市场大势进行顺势而为的操作了。于是，单阳飞就选择在近期的一个比较低的价位——220元每克的时候进行了买入建仓操作，值得注意的是，单阳飞并不是把自己所有的资金都进行了建仓，而只是用了自己七成左右的资金做了一个试探性的建仓。

行情启动了，但是始终在开盘价附近震荡，并没有一个明确的方向。但是在半个小时后，行情有了明显的变化，原来的向上突破的线没有成功，便转化为了顺势的下跌趋势，市场终于选择了方向，但是选择的方向却与单阳飞对市场的判断不相符，也就是说，单阳飞对市场大势的判断失误。为了做到顺势而为，单阳飞及时地调整状态，果断地对自己手中的多单进行了平仓操作，以避免市场进一步的下跌为自己带来更大的投资损失。同时，在单阳飞将自己的多单进行平仓之后，为了做到顺势而为，他就反手用一半的资金建了空头仓位。而这次，市场的行情如期地有了进一步的下跌，在确认了这种下跌走势后，单阳飞又进行了追加，将自己剩余的一半资金也追加到了空头仓位上，成了满仓的空单。

接近收盘的时候，黄金的市场价位为192元每克，已经下跌了接近30元！单阳飞及时将手中的空单进行了平仓，稳稳当当地获利接近每克24元。但是他没想到的是，今天竟然是一个完全的单边下跌的走势，与他当时的判断竟然恰好相反！如果他坚持根据自己当初判断的市场大势进行操作，那么此时就已经亏损得接近40%了！

单阳飞很幸运，他及时地对自己的多单进行了调整。但是这种幸运是建立在他对市场大势的把握上的。他通过自己的分析，得出了一个大的判断，但是用他自己的话来说就是，虽然他对黄金市场已经有了初步的判断，但是并不能肯定这种判断会百分之百的正确，正确率大概为七成左右，于是他就选择用七成左右的资金来进行自己的试探性建仓。之所以称为试探性建仓，是为了要试探一下市场的反应，看市场是不是认同自己的操作。如果认同，那么就进行加仓，杀入自己的全部资金以顺应市场行情，做到顺势而为。但是市场对他的操作并不认同，而是选择了相反的方向，这就说明单阳飞之前选择的市场大势是错误的。此时单阳飞并没有盲目地自信，而是顺势而为，不跟市场对着干，及时地将自己手中的与市场大势方向相反的单子进行平仓，以避免亏损的扩大。更值得注意的是，在平仓之后，单阳飞并没有就此罢手，而是顺势而为，反手建了空仓。而这种建仓也是分批进行的，此时的分批建仓更大程度地分散了风险，同时也为单阳飞的这种顺势而为迎来了不菲的收入。

在我们的实际操作中，不论是新手还是有经验的工薪族投资者，也都会通过自己的分析对市场有一个大的走势判断，此时我们就可以对自己的资金进行分批试探性建仓。而一旦市场大势与我们的判断不相符，我们也一定不要忤逆市场，而是要做到顺势而为，顺势操作，只有这样，才能在黄金投资的交易中为自己赢得更大的获利空间。

黄金投资交易要选择正确的平仓时机

和其他任何投资一样，黄金投资的交易时机选择一样很重要，这种交易时机不仅包括建仓时机，还包括平仓时机。对于很多工薪族投资者来说，选择平仓时机比选择建仓时机更难把握，因为建仓时机是一波行情的起初，在行情开始之前进行介入，只要掌握了黄金交易的一般规律或者正确地判断了行情，那么就可以进行建仓。但是平仓的时机选择就比较困难了，有时我们明知道方向已经错误需要及时止损却总是抱着侥幸的心理再观察观察，这样，最好的平仓时机就在我们的观察中溜走了，观察的后果就是我们被越套越深，最终割肉割到地板价上。或者是在我们已经获利的时候，不知道该何时止盈，贪婪的心理在作怪，想再多赚一点就出，多赚一点就走，结果行情就在我们的再多赚一点的贪婪的心理中实现了翻转，最终造成我们获利回吐。因而，在黄金的投资交易中，我们一定要注意选择正确的平仓时机。

由于一般的黄金投资交易都是技术性交易，所以工薪族投资者在选择平仓时机的时候一般也就是根据技术指标来进行操作。而大家也都能希望能找到一种屡试不爽的指标给自己的平仓一个指示。遗憾的是，任何一种指标都不是万能的，不可能达到百发百中。而在黄金的投资交易中也有这么一句话，没有最好的指标，只有最合适的指标。所以我们要做的就是根据自己的实际交易情况以及风险等级为自己选择一个最合适的指标。

技术指标的种类林林总总，适合黄金投资的也有上千种，在众多的选择中，有一种交易方法的正确率较高且比较合适我们这些刚接触黄金投资的工薪族使用——高抛平仓法。

高抛法是指工薪族投资者在买入黄金时，已经给这一个单子定好了一个盈利目标价位。一旦金价达到这一目标，工薪族投资者就平仓。一般来讲，如果采用高抛法，那么投资者需要在建仓的同时通过预埋单的方式为自己建立一个与目标价位方向相反的平仓单子，这样，一旦价位达到，系统就会自动地为我们平仓，省去了我们盯盘的任务，这也是很多工薪族选择这种方式的一个重要原因。但是，这种方法也面临一个问题，即如果市场运行的方向与我们的判断相反，那么我们的预埋单就没法成交，也就达不到平仓的目的。所以，该方法一般同时设立一个止损的平仓单，这样就能为我们锁定投资风险。

鲁克男是一家医药公司的区域经理，在一个做过贵金属职业操盘手的朋友介绍下开始了自己的炒金生涯。由于刚接触黄金交易，所以他一般都会根据朋友的建议为自己刚建仓的单子设置一个目标价位的反向止盈单以确保自己的收益。在某天操作中，他在上午8:30的时候建了一个100克的多单，成交价为290.48元，而根据技术分析，鲁克男判断离他建仓最近的一个价位在305元左右，所以立即又下了一个价格为205元的空方平仓单。他这样做，就可以使当黄金价格达到205时直接以该价位成交，这样也就保证了自己的收益。行情正如鲁克男判断的那样开始上扬，在10:40分的时候，鲁克男设定的目标价位205元成功达到，而他的平仓单也就顺利成交。这次交易鲁克男获得了每克接近15元的收益。

但是行情并没有就此止住，在价格上扬到305元后，小幅向下试探之后立刻站稳然后又开始更大幅度的飙升，而且这种飙升没有止住的信号，鲁克男开始后悔，他觉得一波大的单边上涨行情可能会在今天出现，他后悔自己刚才将自己的多单平仓了。这种后悔让他失去了理智的判断，而后便在行情达到330元的时候又建了多单进场，同样地，这次建仓，鲁克男也为自己设定了一个目标价位——350元。但是行情并不总是一帆风顺的，在达到340元的高峰之后黄金的价格便开始小幅下挫，鲁克男认为是正常的回调，不改变上升趋势。但是这种小幅下挫马上就有了破位，之后便开始一路狂跌，竟然走了一个倒V形反转！鲁克男脑子一下子懵了，最终在296.37元的时候进行了平仓操作。而这次的交易给他带来了每克接近36元的损失！两次交易下来，鲁克男今天的操作以每克亏损20多元收场。

在鲁克男的操作中，我们可以看到虽然作为一个炒金的新手，但是鲁克男对高抛法的运用并不陌生，这得益于他那位曾做过职业操盘手的朋友的指点。但是，鲁克男没有明白的是，高抛法只是为我们自己当初的判断设置一个目标价位，因为工薪族投资者在定目标价位时，总有自己的理由，而开始设定的目标位，一般还能比较理智。所以一旦该目标价位达到，我们就应该立刻平仓，而平仓之后我们的本次操作也就圆满完成了，至于后边的行情如何，与我们就没有太大关系了。我们一定要禁得起这种行情的诱惑，钱永远是挣不完的，操作中我们首先就要克服自己的贪婪心理，这样才能将高抛法的运用效率提高。

当金价不断上涨，多数人就开始和鲁克男一样，头脑开始发热，开始后悔自己平仓错误。其实工薪族投资者平仓后可能金价还会上涨，但这只能说是工薪族投资者推断失误，而不是由于工薪族投资者头脑发热的缘故。如果行情真的还有继续上涨空间就应该有勇气再次买入，不过这是又一笔新的操作，应重新理智地设定目标位，而不要受前一笔单子的影响。鲁克男的第二次操作却是明显地受到了第一次交易的影响，他觉得自己的判断是正确的，但是却只是挣了一点小钱，于是心理上开始不平衡，开始后悔，这种不平衡直接导致他盲目地相信自己的判断，所以选择了在高位减了多头仓位，但鲁克男并没有完全失去理智，即使是在高位建仓的时候他仍然为自己设置了一个目标价位。但是，因为行情与鲁克男的判断方向恰好相反，所以他设置的这个目标价位压根就没有被触碰到，第二次交易只能以亏损而告终。而这也正是高抛法的不足之处。

因而，对于刚接触黄金投资不久的工薪层投资者来说，在进行黄金交易的时候一定要为自己选择一个合适的平仓点位及时机，只有这样，才能在锁定风险的同时保证我们的收益，使我们在黄金投资中有所斩获。

黄金大道上的陷阱

虽然黄金具有保值增值的功能，同时也能很好地抵制通货膨胀，但是任何投资都是有风险的，黄金投资也不能例外。只是相较于其他的投资而言，黄金投资的风险小一点。但是，在黄金投资这条大道上，其实也隐藏着许多的隐形的陷阱，如果我们没能及时发现，掉进了这些陷阱中，那么等待我们的将是巨额的亏损。

陷阱一：高风险的保证金交易。

黄金的保证金交易就是指工薪族投资者在购买黄金时并不需要所购买黄金价格的足额的资金，而只需要投资其中的10%~30%。比如说，工薪族投资者购买100克黄金本来需要20000元，但是通过保证金交易，工薪族投资者只需要交纳2000~6000元的保证金就可以购买到100克黄金，这实质上是一种杠杆交易。通过保证金交易，如果工薪族投资者的交易方向正确，赚取了利润，那么利润就会被放大至相应的杠杆倍数，但是同样地，如果工薪族投资者的投资方向错误，投资发生亏损，那么这种亏损的数额往往也会成几十倍地被放大，这就很可能通过一次错误的交易就使我们所有的资金全部亏损，是一种极高风险的交易方式。

对于我们这些工薪阶层的投资者来说，我们的钱都是辛辛苦苦积攒下来的，我们投资黄金的目的也是为了获得比银行储蓄高的利息收入。但同时，我们本金的安全是第一位的，而黄金的保证金交易却使我们的投资风险几十倍地放大，而这种被放大的风险已经远远超出了我们的承受范围，最终我们可能就会被这样外表光鲜亮丽的黄金保证金交易给迷惑了，在黄金投资这条大路上掉进了保证金这个巨大的陷阱里头。

李婷婷是一家销售公司的公关经理，在一位朋友的介绍下开始炒黄金进行投资。这位朋友为她推荐了一家海外公司的黄金交易机构，并且告诉她，可以为她争取到一个相当高的保证金杠杆，能达到50倍。李婷婷有点担心，因为高收益必定面临高风险，所以有点犹豫。但是这位朋友接着告诉她黄金投资都是有内幕的，而他可以给李婷婷提供这种内幕，保证赚钱。李婷婷还是有点犹豫，于是这位朋友建议她先拿出一小部分资金来试一下。

于是李婷婷投资了3万元进行黄金投资的试水。通过保证金交易，李婷婷的3万元资金可以买卖接近150万元左右的黄金。在资金到账后的第一天的16:00，这位朋友给李婷婷打来电话让她买入150万元黄金，同时在18:00的时候又打来电话让卖出，进行获利了结。李婷婷跟着操作了，而仅仅通过这次操作，李婷婷的3万元的本金立刻变成了6万元，投资收益为100%，而这仅仅是两个小时的时间！

李婷婷被这种突如其来的大收益砸昏了头脑，认为黄金保证金这种交易方式果然能够赚取大钱。于是，当她的这位朋友再次打来电话让追加资金时，李婷婷毫不犹豫地将其手中的10万元全部投入到这个保证金账户里头，她已经梦想到这些资金在几天后变成20万甚至100万了。

但是，在李婷婷追加投资后的第二个交易日，当她打电话询问操作建议时，她的那位朋友的电话却怎么样都打不通了，而此时，李婷婷诧异地发现这家黄金投资公司给自己的“正版”交易软件出现了死机不能进行操作，而自己的保证金账户也被冻结了。李婷婷这才明白自己是上了那位朋友的大当。

像李婷婷这样的工薪族投资者还有很多，前期的时候黄金投资公司会让你先投入一点资金试试盘，然后在获得一定收益后就告诉你这种方式是可以挣到大钱的，让你追加投资。而一旦你追加了投资，那么之前的电话便再也打不通，黄金投资公司给你的交易软件也会无法交易，最终造成血本无归。

我们选择黄金投资，一定要通过正规的黄金交易公司进行，在现场查看这些经纪公司的营业执照。一旦掉入了黄金保证金交易这个陷阱中，即使我们没有像李婷婷那样被骗，而是选择了正规的交易公司，其中蕴含的巨大风险也是我们所不能承受的。

陷阱二：电子黄金网上非法集资。

在现在工薪族投资者的投资花样日渐增多的情况下，一些骗子也开始与时俱进，采用网上电子交易方式开始电子黄金的网上非法集资。目前非法集资的情况复杂，表现形式多样，有的还引用“电子黄金”、“电子商务”、“投资基金”等新概念，手段隐蔽，欺骗性很强。它盗用了外国公司的一些名义，把自己打扮成网上电子黄金投资公司，好像是挺悬乎挺神秘的。其实这正是利用工薪族投资者的求富心理让其觉得自己获得了一个挺好的机会，不投资就错过。而这种电子黄金的网上非法集资正是工薪族投资者在黄金投资的道路上碰见的第二个陷阱，工薪族投资者一定要加以警惕，避开这个陷阱。

除了上述两种主要的陷阱外，在投资黄金的大道上我们还会碰到诸如奥运纪念金条的不正规、黄金首饰的纯度不纯等各种各样的陷阱，这些就需要我们在黄金投资的过程中引起警惕，凡事多留个心眼，多观察观察，然后再做出投资决定，以成功地避开这些陷阱，顺利地到达黄金投资这条大道的终点。

第七章

工薪族在彩票下注不下赌

少喝一杯咖啡，多几分“中彩”机会

工资上涨了，是件好事，但是工薪族在高兴的同时还是要保持理性的态度，应该利用工资上涨的机会加大理财的力度，确保未来过上富裕的生活。

小愉是个时尚漂亮的女孩。当朋友和她聊天，知道她是“月光族”的时候，都纷纷表示诧异。在朋友眼里，她有一份不错的工作，每个月可以给她带来8000元的收入。一个人的生活开销又不大，完全可以达到小康的生活水平。

原来，小愉虽然挣得不少，却剩得不多，主要是因为她把大把的银子贡献给星巴克了——她非常喜欢喝咖啡。这确实是一笔不小的开销。后来，即使小愉的工资涨到了10000元，她依然没有改变天天去星巴克的习惯，到了月末依然没有结余。

我们常常使用的公式是：当期收入－当期支出＝未来支出，但是像小愉这样的人，如果套用这个公式，那最后的结余只会是0。我们可以换种思考方式，用公式“当期收入－未来支出＝当期支出”来强迫自己存钱，比如先还房贷，再通过按期缴保险、基金定投等方式扣除投资资金，就算是买彩票也好，也算是一种理财的方式，剩下的再作为自己日常固定的生活支出，这样除了每个月吃喝玩，还能充分利用工资。

投资理财是明智的工薪族绝不会忽略的内容。而说到风靡度和群众基础，能与红红绿绿的股市指数相提并论的，恐怕也只有彩票了。少玩乐几次，多几份中彩的机会。这既是一种理财心态，也是一种新型的生活方式。其实避免无谓的花销，买彩票就是一种不错的理财选择，不经意间就能为自己积攒中大奖的幸运和机会。

彩民周先生称，他是重庆人，在北京做厨师工作。他平常没事便投注彩票，但每期的投注不多，也不是经常投注。他买彩票也没有什么方法，都是凭感觉选号。第07046期排列5开奖日已经是2月15日，离除夕还差一天。

“马上就过节了，就想多投注些。”周先生说，他当期选中了一注号码，并一气投了100倍，因为一张彩票只能投99倍，所以他分开两张彩票投注。当天晚上开奖后，他就发现自己中了1000万大奖。激动之余，他马上给重庆的哥哥打了一个电话，哥哥答应第二天到北京和他一起去领奖。当晚，周先生怀揣着彩票，一夜都没能睡着。

最终，周先生和哥哥，以及各自的儿子出现在北京体彩中心领奖。关于彩票奖金怎么花，周先生说：“现在还没有想好，还是要供小孩好好上学。”

如果周先生像前面的小愉那样把每个月的钱都拿去消费，就根本省不下钱来购买彩票，更何谈后面投中1000万元大奖呢？买彩票买彩票，买是第一步，中不中是后话。如果连买的钱都不出的话，那么后面中大奖绝对也是没有的事儿。

不过也有工薪族说，所谓理财就是保持你的财产无风险地稳定增值。如果按照这个标准，那么只有购买国债和把钱存进银行称得上“理财”。因此，也有工薪族跳出来反驳：股票也可以算是理财，彩票不算。

彩票算不算是理财，这是一个大论题。尽管目前国内体育彩票和福利彩票这两大当家将收入全部投于公益事业，但是，100个彩民中，起码有95个是冲着发财致富来的。大多数专家都认为，购买彩票是一种很好的理财方式。

那么，彩票应该如何进入理财生活？这里有一个可乐、咖啡和裤子的丈量方式可以帮助理清一下概念：

如果每个月只买1张彩票，只需付出2元，那么生活的损失仅仅是少喝一瓶可乐，这对于工薪族的生活肯定影响甚微；如果每个月买了10张彩票，就必须付出20元的代价，这就预示着今后要少喝一杯咖啡，这对工薪族生活的影响也不大；如果每个月买了100张彩票，这就预示着今后要少穿一件衣服，这对工薪族生活多少有些影响了；如果每个月买了1000张彩票，那绝对是要影响到工薪族的日常生活质量了。

买1张彩票与买10张、100张、1000张彩票的区别是，付出的成本成倍增加了，但是回报却缩水了。比如目前福彩双色球的一等奖中彩概率是1760万分之一，而体彩传统七位数的特等奖中彩概率是1000万分之一。那么即使牺牲了生活质量，中大奖的机会也没有提高多少，这样做就完全不能算理财投资了。而每个月花一杯买咖啡的钱来买彩票，刚刚好。

随着理财方式的多元化发展，买彩票被越来越多的人当作一种具有投资性的理财方式，成为某种程度上的“零存整取”。在CPI不断攀升的情况下，买彩票这种低门槛、小风险的理财方式或许是个不错的选择。对于一些平时大手大脚花钱下惯了馆子，喝惯了咖啡的工薪族来说，小小的投资也许真是不错的选择。

用买咖啡的钱来为自己的运气埋单，也许某一天碰巧可以买到幸运，成就工薪族的百万富翁的梦想。

不要利欲熏心，购彩需要理性

近些年来，中国彩票市场频频出现彩票巨奖，浙江双色球以5.65亿元刷新奖金纪录，成为彩票第一巨奖。而在2011年，桐乡也开出了1802万元的史上最高彩票奖额，这让彩票市场迅速升温。低付出高回报的投资特点也让越来越多的工薪族对彩票的投注热情飞速高涨。

来自江西省的小张几年前来到浙江金华打工谋生，家中的老母亲患心脏病已有八年，但因经费不足一直没有做手术，始终靠药物维持着。几年来，小张每天省吃俭用，加班加点，每个月都会寄些钱给母亲补贴家用。然而父亲沉迷赌博的恶习，又使原本不富裕的家境雪上加霜。

近期意外收获的双色球百万元头奖，彻底将这一家三口的命运改变。当地媒体报道称，两年前小张开始用戒烟省下来的钱购买双色球，但是非常有节制，且并不痴心于此。领取大奖后，小张要做的第一件事就是回家让母亲尽快动手术。之后他打算做点小本生意，拉父亲入伙，并为其还清赌债。

随着彩票事业的发展，人们购彩不断成熟，越来越多像小张这样的工薪族购买彩票，所中得的奖金为家庭赢得了第二收入，买彩票上升为工薪族理财的优先选择。

然而，也有不少工薪族被彩票中的巨大利益蒙住了双眼，选择用非理性的态度购买彩票。非理性购买好比另一种形式的赌博。

赌博心理的存在不仅不利于彩票事业的健康发展，同时也会引发很多社会问题。据对南京彩票市场的实证分析表明，占普通市民15%的弱势群体却在彩民中占据了37.7%，也就是说20%以上的彩民的彩票花费超过了个人实力，已经不是理性消费。这显然违背了国家发行彩票的宗旨，中国体育彩票一直提醒广大彩民：“理性投注体育彩票，健康享受快乐人生。”

较之于小张此前的生活经历，家住长春市的马丽岩显得十分顺利。据了解，马丽岩与丈夫结婚11年，两口子光是每个月的上班收入就达到1万元以上。然而，在一天傍晚，邻居

发现她和自己的父母死于家中，警方初步证实死因为拧开煤气管道阀门自杀。

马丽岩的丈夫在事后接受某家媒体采访时声声抽泣，为人们揭开了这起悲剧的谜团。“出事前四五天，她才承认自己在玩黑彩，说把钱赢回来之后马上收手。至今我才知道，这笔欠款竟有30万元之多，其中还有8万元是公款。被人骗了钱，还整天被债主上门催债，她和父母走投无路便……”

很明显，马丽岩购买黑彩是一种很不理性的投注行为，在这种投注行为的背后，隐藏着一种赌博心理。对于彩票的非理性投资，使马丽岩非但没有赚到钱，反而搭上了自己的性命。机会是要把握好，但不能忽视了风险，追和值时的心态最重要，千万不能带有赌博心理，否则越到后面压力越大，越紧张越买，最后如果运气不好就会一败涂地。

在实际购彩中，很多工薪族都有不少困惑，平时随心情几十注几百注地购买，一到月底算钱发现购彩超支。其实购彩也需要“量体裁衣”，根据自身的经济实力制订不同的投注计划。针对彩民的经济情况划可分为三类：

第一类是收入高的群体，以私企老板、企业高管和全职家庭主妇为主，他们的投入金额比较大。这样的彩民，购彩可以倍投10~20倍。

第二类是长期小户彩民，主要以普通工薪族为主。建议倍投1~5倍，赔率不会太大，不会伤彩民。

第三类是一些散户彩民，偶尔买买群体广泛。一般就是直选，选准自己认为会中的号码，不建议倍投。针对“大乐透”，会推荐几个号码，彩民自己也会认定几个号码。这时候建议打小复式，如果只是随意地选号，不太赞成倍投。

常玩的工薪族要对自己的整个买彩大致有个计划，常中些小奖，才能保持自己玩彩的积极性。有的工薪族比较推崇“排列3”玩法，返奖率高，每月中一点，保证既能玩彩又能娱乐。制定购彩计划要看自己对玩彩有什么样的预期，根据自身情况制定合理的投注额，后根据这两项制定出购的彩种和期投入。

都说购彩已经成了工薪组一种生活方式，然而“买彩票，中大奖”仍然是彩民购彩的初衷但是在购买过程中，工薪族必须保持理性。

理性投注，工薪族买彩需要根据自身的情况而定，既可以制定短期内投注目标，又可以偶尔进行买彩尝试，但不建议进行长期跟投，跟投期数时间越长，风险越大。彩市有风险，只有量入为出，科学合理进行理性投注，理性、成熟地经营彩票，才能感受到玩彩的乐趣。

别猜彩票规则，随机下注也能赢

“理财即对于财产（包含有形财产和无形财产及知识产权）的经营”，这是百度百科对于理财的解释，从这个角度而言，无论是购买股票、证券还是彩票，都可以算是一种经营。越来越多的专家和彩民认为，彩票是最具有投资性的一种理财方式，被誉为“零存整取”。现在不少工薪族通过对于彩票的研究，已经对彩票投资驾轻就熟，也获得了一些回报，可见，将彩票作为一种理财方式也并不为过。

一张彩票两块钱的投入并不算多，实际上，工薪族要依靠彩票小赚一笔还情有可原，但是想靠猜透彩票规则一下成为百万富翁或者亿万富翁，确实就是有点想入非非了。

王小姐是一名都市小白领，每天除了上班也没太多的个人爱好，自从跟着姐夫买彩票以来，每每看着姐夫在纸上画来画去，就头晕。为了图方便，王小姐从两年前买彩票开始，就机选一组号码，并坚持期期都买同一组号码，坚持了一年半，最多中过5块钱，她便对这注长期坚守的号码失去了信心。

于是王小姐就随机换了一个号码，以后就只买它了，认为中奖应该是迟早的事。自从选定号码后，王小姐就期期守这注号码，从未间断过。在这之前，每当有人笑话她中不到大奖时，她总说：“买彩就图个高兴，不中就算了，当献爱心了。”随机换号不久，王小姐的彩票居然中了个600多万元的一等奖。

选日不如撞日，有时候猜测彩票规律反而不一定有随机下注来得有效，像王小姐就是守号多时没有中奖，随机换号后却意外获奖。彩市机会多如牛毛，进入彩票市场的人无不怀着美好的愿望，能赚钱者尤其是赚大钱者凤毛麟角，而彩票市场的魔力就在于不断出现的大大小小的机会。每位彩民都有过赚钱的经历，但有能力赚取巨款、保住利润的少之又少。

不少彩民通过规律分析的办法，希望看清彩票规则从而吃得大奖。规律分析最基本依据是一些不确定因素，如彩球质量不可能绝对相等，角度、摇竿摇动的时间等会使彩球的出现有一定的规律。先寻找规律，然后验证规律，最后以以前开出的号码为依据，重新排列组合。如选多法就是典型的规律派做法。另外，组合选号法也是规律派常用的方法。

预测号码增加了购买彩票乐趣。如果有 100% 把握才去玩彩，那就不是玩彩了，事实上也不可能让我们等到这么好的机会。买彩票是玩彩，博博运气，娱乐娱乐。

昆山中出中国体彩 2.56 亿元第一巨奖的消息迅速传遍了中奖站点所在地区，而后知后觉的朱先生却是在第二天才发现巨奖得主正是他自己。

朱先生和妻子都在昆山上班，朱先生大概是从一年半前开始购买大乐透的，在此之前从没有接触过彩票。就是因为名字听着吉利，朱先生选择了“大乐透”的彩票投注方式。但是，朱先生从来不花精力研究号码走势，每次都是随机一注或者几注号码，再根据当时的奖池情况进行倍投。朱先生表示，他经常从报纸上看到体彩支持公益事业报道，对他来说，买彩票属于随性之举，并不强求中奖，“中不中奖都是在做公益。”

在知道自己得奖之后，朱先生也表现得很淡然，朱先生也并没有特意把这张价值连城的彩票收藏起来，它就一直静静躺在朱先生平时出门常用的背包里，上下班他都随身携带。鉴于他和妻子都有各自的工作，这次虽然中了巨奖，但是生活还是要照常进行的，朱先生把工作安排好了才来领奖。在领取奖金存折之前，朱先生主动提出希望捐赠一部分奖金，用于慈善事业。经过短暂的思索，夫妻两人商定，委托省体彩中心向希望工程捐款 500 万元。他们表示，中奖是好运，他们不会独享，希望帮助更多有困难的人。

朱先生的经历说明，即便随机也是能够获得大奖的。相比那些研究彩票规律半天却碌碌无为的人来说，幸运显然站在了朱先生这一边。如果通过猜测彩票规则就能够获奖，那么那些研究高等数学的专家们岂不都成了彩票中奖“专业户”？

就彩票的随机性来说，运气永远是中彩的制胜法宝。而技术，那些符合概率法则的技术，能够在理论上提高中奖的概率。但是，从以成败论英雄的角度来讲，即使你通过技术，把中奖的可能性从千万分之一提高到千分之一，仍然是一个很低的中奖概率。从这一点来说，工薪族在购买彩票的过程中应保持平和的游戏心态才好。

不当幻想暴富“问题彩民”，投机思想应纠正

只要留意相关网站或者报纸新闻，上面那些通过买彩票一朝暴富的神话，就让不少还在挤地铁挤公交上班的工薪族浮想联翩，艳羡不已。

一个是努力工作而所获不多，一个是不劳而获，中彩收益带给工薪族的预期简直太大了，每个彩民都希望下一个亿万富翁就是自己。在某种程度上，彩票是被合法化的博彩，赌博尚能成瘾，当运气成了彩民收益与否、收益大小的真正决定性因素，人的心理即如此：或许下一个中彩的就是我，靠这种不确定的宿命论调，很多人将大把的金钱投入到购彩票的行列中。

在津门双色球 242 注大奖得主中，多数彩民购彩时间都超过了三年，最长的已达到 10 年以上。据统计，中奖者购彩在 1 年以内的有 42 人，占总数的 17%；中奖者购彩在 2 至 3 年有 59 人，占总数的 24%；中奖者购彩在 3 年以上的有 141 人，占总数的 59%。

在 2011 年津门双色球 242 位大奖得主中，90% 以上为工薪族，平均每月购买彩票花费占总收入的 10% 左右。2011 年双色球 242 位大奖得主中奖彩票的金额大都在 50 元以内，尤以 10 元至 20 元的中奖票居多。这些中奖者平均月收入在 5000 元左右。

从上面数字不难看出，工薪族已经成为购买彩票的主要人群。然而，在美国有句俗语：“有三件事必须依靠上帝帮助才做得到，其中第一件事就是彩票中头奖。”这句谚语中至少包含了三层意思：首先，中彩暴富当然是件天大的喜事；其次，这是极小概率事件；再次，依靠中彩票致富的模式，别人无法成功复制。工薪族不要幻想自己成为一夜暴富的幸运儿，毕竟幸运儿只是少数——美味的免费馅饼毕竟只有那么几个。

国家发行公益彩票，本是一件利国利民的大好事，既促进社会福利事业、体育事业的发展，又让市民在娱乐消遣之余献了爱心。但任何事物都有两面性，彩票也不例外。长期的购彩行为让一些工薪族成为“问题彩民”。

30岁的阿强，在事业蒸蒸日上之时，涉嫌诈骗同事，在骗取家人大量现金后突然消失。派出所经过一年多的追查，终于从四川将其抓获归案。经过审查，他骗同事、家人，竟然是为了买彩票。

阿强从2003年开始玩彩票，后因借高利贷和银行贷款无力偿还逃跑；2007年起，他玩彩票的瘾更大，没了钱就开始以各种理由到处借。2009年5月的一天，阿强以局长要用钱为由，在某下属单位骗得一张8万元的支票。就这样，一直到去年9月20日，阿强因涉嫌诈骗罪被执行逮捕，涉案金额总计达24万元。

像上面阿强那样的事情层出不穷，很多人极度渴望一夜暴富，痴迷于彩票投注，大多数的人最终血本无归不说，还成为“问题彩民”，染上了心理疾病——在心理专家那里看来，问题彩民是病态赌博者，有心理问题。

所谓“问题彩民”，就是指心理上呈现病态的彩民。这类彩民往往呈现出一种在精神上对购彩“成瘾”的症状，还会演变成生理问题。因个体化差异和自控力的强弱，出现这类情况的彩民的问题有轻有重，严重者经济上会产生困难，生活上会产生很多问题，甚至有可能影响到家庭，最终走向犯罪。

一般来说，出现心理问题的工薪族彩民基本上可以分为以下三类：

(1) 长期焦虑型。一些工薪族已经购彩多年，他们时刻惦记大奖，但却始终未能如愿。于是，长期徘徊在继续购彩与放弃购彩之间，使他们产生了焦虑心理。这种不良情绪对他们的日常生活产生了很大负面影响，影响了身心健康。

(2) 固执投资型。不少投注站都有一些固定的工薪族投注大户，他们已经把购买彩票作为一种投资方式。他们希望通过投资来换取高额回报。

(3) 疑虑重重型。这些工薪族彩民对彩票的公信力持偏执态度。他们购买彩票的花销很大，但长期不中奖，使他们心理产生了负面情绪，经常质疑彩票开奖的真实性和公正性。这种消极情绪长期存在，久而久之，对身体健康和工作都会构成严重危害。

很多时候，人们对于未来只设想出最美好的景象。比如，当人们闯红灯穿过车流汹涌的马路时，他们想到的是方便快捷地通过；当人们花钱购买彩票时，他们想到的是价值上千万的大奖。“研究鸟类如何飞翔，应该研究空气动力学而不是鸟的羽毛”，而在中彩这件事情上，更多人看到的是“羽毛”，其背后的“空气动力学”少人问津。同样的道理，在投资理财当中很多工薪族愿意听别人一夜暴富的神话，甚至愿意为了不明来历的小道消息重磅出击，孤注一掷，殊不知，分不清好运气和真本事的后果是相当严重的。只要碰到一次类似于次贷危机这样的“黑天鹅”事件，就会满盘皆输。

需要提醒工薪族的是，彩票理财同样存在风险，不确定性非常高，所以，市民对于彩票理财的投入应在总收入的5%以下，而且应利用闲钱，不应将全副身家用于购彩。同时应理性看待彩票，除了投资理财之外，彩票还具有公益性，切莫沉迷于此。买彩票只是献一份爱心，要保持平常心。

守号+倍投，终有一天轮到你

有时候听到购买彩票的工薪族抱怨：“人家都能中大奖，我也经常买彩票，为什么从来中不了呢？”有不少已经中奖的工薪族说出了自己的中奖秘诀：守号+倍投。

守号就是一一直坚持自己的号码，多次投放。倍投就是同一张彩票买多份相同的投注，比如说你买个64元的彩票，然后照这单投10倍即640元，就是倍投了，说白了就是同一份单子打N遍。相比之下，倍投的中奖金额要大一些，而“守号+倍投”的投资方式风险也大。如果没有中奖，那么投的那N倍也毫无用处。但是一旦中奖，奖金就是累积性地增长。

何女士4年前开始在丈夫的影响下接触彩票，并喜欢上了彩票。由于在机关工作，生活还算清闲，除了每天上班，何女士总是花时间研究一下每种玩法的开奖号码，感觉生活也特别充实。两年前，在投注站跟其他彩民交流时，偶然的一次机会使何女士找到了第二职业——购彩。每期双色球的号码选择，何女士都是凭感觉写几注号码，然后采用倍投主意。她的丈夫陈先生说：“投一注号码是碰一次运气，干脆来个倍投，中奖后奖金会成倍上涨，也许会创下奇迹呢？”

一个多月前，何女士发现每次自己选的号码只能中1个到2个数字，而之前选的号码经常能中3到4个红球，于是何女士就改为了“守号”。这次中奖的这注号码，何女士当时也是随便写的，感觉号码看上去特别顺眼，于是就每期都买这个号码，然后进行5倍投注。双色球开奖的第二天晚上，全家正在吃饭，何女士拿出报纸看开奖号码，“6个红球全部相同，我肯定中奖了”，当时全家都不敢相信中奖的事实，于是陈先生再次核对了一次号码，“确实中二等奖了，奖金一百多万元”，一锤定音后全家才相信了这个事实。

通过守号+倍投的投注方法，何女士守来了自己的一百多万元的彩票奖金。当然何女士算是比较幸运的，守号倍投没多久就进入了百万彩民的行列。不是每个人都能像她那么幸运，也许我们中不了几百万，想挣个几万的话不妨试试“蓝球守号倍投法”。

“蓝球守号倍投法”是工薪族彩民喜欢用的一种投注方法，也就是看好一个蓝球以后，特别是连续多期没有开出的号码，应连续多期投注，根据自己的目标进行翻倍。这样的方法看起来“稳赚不赔”，因为蓝球早晚会开出来，但实际上这样的方案进行到后期投注成本会是一个天文数字，因此我们必须对这种方案进行改良。

(1) 设置合理的盈利目标，守号的原则是“不怕中的少，就怕赔的多”，不要怕赚得少，单纯蓝球奖金，只要保本就可以，因为还有红球，红球如果命中，奖金额也是很高的，我们做计划的时候，首要目标就是要坚持更多的期数；

(2) 设置合理的止损，在投入一段时间后，如果没有中出，要能够接受赔钱的现实，果断收手，不要一味地“捞本”，盲目地加大投注量，可以暂停投注3~5期，然后继续开始新的投注计划；

(3) 选择合适的投注时机，一般认为，超过32期没有开出的蓝球号码可以关注，超过78期没有开出的时候就可以守号倍投了。

彩票巨奖虽诱惑，也不能借钱买彩

彩票由于其高风险、高报酬的特点吸引了众多工薪族“心向往之”，或投资，或游戏，可是大多数的工薪族参与者虽然都具备购彩常识，却往往只沉醉于可观的获利中，对其潜在的巨大风险视若无睹，于是在彩票市场里长期生存乃至稳定获利的投资者寥寥无几。

最为可怕的还在于，一些计划周密的工薪族原本是要按照计划慢慢走，抱着也许会幸运中得头奖的心态购买，但是很快越陷越深，在购买彩票的坑里拔不出来，越买越多，甚至借钱买彩票。

肖某，40多岁，扬州人，是一名国家公务员，工作多年的他在职位上还是原地踏步，看着身边的年轻人一个个都有了升迁的机会，他心理越来越不平衡，为了发财他盯上了彩票。肖某刚玩彩时，每次投入并不多，随着对彩票的深入了解，他下注越来越大，一次购彩花费上千元钱是常事，最多的时候一次花了上万元，但都没中。

肖某对彩票的迷恋程度可以用“疯狂”来形容，只要听说谁有好的购彩、投注技巧，他都会记录在随身携带的小本子上，并专门绘制了很多中奖的“概率图”。五六年时间里，肖

某购彩花费不下百万元。

肖某平时为人和善，在邻居和朋友中的口碑不错。他就利用这个“优势”，向周围的朋友借钱买彩票，表示借钱是用来投资的，并且许诺给对方一定的利息。如果债主催款催得急，他就拆东墙补西墙。然而肖某投入了百万彩资，中过的最大的奖是1000元。后来借不到钱了，他就开始在彩票站赊账，最终欠下一屁股债还不起。六个债主一起把肖某告上了法庭。肖某名下也已没有财产可以执行。最后，只能从肖某的工资中拿钱按月分给债主们。

借钱买彩票说明投资者对彩票的痴迷达到一定程度，不根据自己的实际经济情况进行理财分配。工薪族借钱买彩票可以具体细分为两种情况：

(1) 借钱买彩票没中奖。借钱数量小的话，只要及时还上就行；借用资金一旦很大却又还不上，很可能产生财产纠纷，而那些借钱不成甚至挪用公款或者诈骗他人的工薪族来说，问题更是严重得多。

(2) 借钱买彩票中奖了。中奖本来是一件好事，但是对于那些借钱买彩票的工薪族来说，好事保不准会立马变成了坏事，奖金的后续分配就成了借钱中奖的附加事件，有不少人也因此闹上了法庭。

资金是购买彩票者的投注本钱，它的大小、来源和稳定性，对彩票投注都有很大影响。从家庭理财的角度来说，购彩者所能进行投资的资金，应是家庭收入中扣除日常生活消费后的剩余部分。因此在作出彩票投注决策之前，应该对家庭收支情况作出计划，进行合理的安排，在吃、穿、住、行、用、医药、子女学习等必要费用有足够保证的情况下，才能考虑拿出剩余资金的一部分用于购买彩票。

如果把购彩作为工薪族家庭理财的手段，每月的投入占家庭收入的2%~5%为宜，也就是说把闲钱投入购买彩票，才能最大限度地降低风险，不影响正常生活和工作。

如果把购买彩票作为工薪族个人理财的手段，每月收入3000元，可以以100元进行彩票投资。一般全亏的概率为10%左右；而中5元、10元、100元之类小奖的机会约为60%，中回成本打平的约占20%，能盈利的约有10%，运气好的话会中更大的奖。因为只占总收入的3%，所以即使全部亏掉也不会影响正常生活。

工薪族切忌用压缩正常生活基本费用开支的办法来准备购彩资金，更不可借钱购买彩票。由于购彩具有本金损失的风险，为了保险起见，在购买彩票之前应该问问自己：“我能承受多大的风险，亏损的极限是多少？”如果你每个月发现工资还完信用卡就没剩下多少资金，那就应该远离彩票。如果你的财政状况只是在工资花销之外略有结余，那就注定你在此时至多只能搞小打小闹的彩票游戏，切不可进行大的投注举动。

第八章

股指期货不应该让工薪族谈之色变

股指期货开户门槛有多高

在广大的工薪族的眼中，股指期货是赌注最大的游戏。确实，它可能会对我们的生活方式产生很大的影响。而且在这个游戏的过程中，在任何时间点上，除非在某个新交易开始的一瞬间不会有所输赢，否则，总是会有人输，有人赢。尽管没有准确的统计数据，但是在所有人的眼中，大部分参加这个游戏的人都亏损了。但是，如果我们能够具有战略眼光和很高的洞察力的话，我们不应该远离这个游戏。要知道，如果玩好了，投资股指期货是可以平衡我们投资股票的风险的，可以让我们赚到更多的金钱。

不过，股指期货投资并不是我们想参加就可以参加的，只有符合一定条件的人才能够参加，可以说，现在我们国家的所有投资理财产品中，股指期货的开户门槛是最高的。那么，股指期货的开户门槛有多高呢？它真的是我们工薪族不能参加的游戏吗？根据国家相关文件规定，股指期货的开户条件如下：

(1) 保证金账户可用余额不低于 50 万元。也就是说，50 万只够我们炒一手，这样高的保证金就把我们这些刚参加工作没多久的工薪族拒绝在门外了。确实，50 万对我们广大工薪族来说确实是一笔天大的资金，但是如果我们从一开始就投资理财，加上努力提高自己的工作能力的话，在工作了七八年之后，这样的数目也就不是什么问题了。

(2) 具备股指期货基础知识，通过相关测试。这一条件是为了加强我们对股指期货的认知水平，防止盲目交易。我们可以通过学习期货公司提供的股指期货知识宣传资料，来了解相关知识。可以说，如果我们真正了解股指期货的交易的话，这些知识测试对我们来说并不难，而且如果我们没有一次性通过考试，我们还是可以参加培训，再一次参加测试的，直到测试通过。一般来说，测试成绩要达到 80 分才能够通过。可以说，对于我们这些参加过众多职业考试的工薪族来说，这个条件完全不用放眼里。

(3) 具有至少 10 个交易日、20 笔以上的股指仿真交易记录，或者是最近三年内具有 10 笔以上商品期货交易成交记录。没有参加过商品期货交易的经历，我们可以参加股指仿真交易，这只是为我们积累交易经历，避免在进行真实投资的时候由于自己不知道怎么操作而赔钱。

(4) 综合评估表评分不低于 70 分。综合评估是期货公司的工作人员对我们的基本状况、财务状况、信用状况等方面的情况进行评估，这一项评估总体需要满足 70 分。

(5) 有良好的诚信记录。这是要求我们不存在法律、行政法规、规章和交易所业务规则禁止或者限制从事股指期货交易的情形。

从上面的条件我们可以看到，股指期货的开户门槛确实有点高，但是并不能说明我们工薪族不能参加股指期货的投资理财活动，在我们的工薪族中，年薪几十万的大有人在，加上我们前期的投资理财积累，想要参加股指期货并不是很困难的事情。所以，我们不要因为它的门槛有点高就避之如蛇蝎，我们要在一开始投资理财的时候就开始学习股指期货的相关知识，为自己将来的股指期货投资储备智慧，让自己在参加游戏的时候从一开始就游刃有余，为自己带来丰厚的投资回报。

利用网络理财计算器计算投资成本

股指期货是现代资本市场的产物，20 世纪 70 年代，西方各国受石油危机的影响，经济发展十分不稳定，利率波动剧烈，导致股票市场价格大幅波动，股票投资者迫切需要一种能够有效规避风险、实现资产保值的金融工具。由于股票指数基本上能代表整个市场股票价格变动的趋势和幅度，人们开始尝试着将股票指数改造成一种可交易的期货合约并利用它对所有股票进行套期保值，规避系统风险，于是，股票指数期货应运而生。

自 1982 年美国堪萨斯期货交易所（KCBT）推出价值线指数期货合约后，国际股票指数期货不断发展，目前是金融期货中历史最短、发展最快的金融产品，已成为国际资本市场中最有活力的风险管理工具之一。20 世纪 70~80 年代，西方各国的经济活动加剧通货膨胀，投机和套利活动盛行，股票市场价格大幅波动，股市风险日益突出。股票投资者迫切需要一种能够有效规避风险实现资产保值的手段。在这一前景下，1982 年 2 月 24 日，美国堪萨斯期货交易所推出第一份股票指数期货合约——价值线综合指数期货合约。同年 5 月，纽约期货交易所推出纽约证券交易所综合指数期货交易。虽然国际上股指期货早就流行，但是，在中国国内的股指期货直到 2010 年 2 月份才被推出，沪深 300 股指期货合约在 2010 年 4 月 16 日才正式上市交易。

也许是因为上市的时间还不长，很多人对参加股指期货所需要的投资成本总是算不过来。因为股指期货合约采用保证金交易，一般只要付出合约面值约 10%~15% 的资金就可以买卖一张合约，这一方面提高了盈利的空间，但另一方面也带来了风险，因此必须每日结算盈亏。买入股票后在卖出以前，账面盈亏都是不结算的。但股指期货不同，交易后每天要按照结算价对持有在手的合约进行结算，账面盈利可以提走，但账面亏损第二天开盘前必须补足（即追加保证金）。而且由于是保证金交易，亏损额甚至可能超过你的投资本金，这一点和股票交易不同。

这也就决定了计算股指期货的投资成本跟计算股票投资的成本不同，就拿沪深 300 股指期货来说吧，假设当前的沪深 300 指数是在 3350 左右的点位，就以每点 300 元以及 12% 的保证金来计算，一手就需要 12 万元，但是由于各家期货公司会在中金所规定的 12% 的保证金率上再加一到两个点，所以我们在实际交易的时候，交易一手的资金就差不多是 15 万元。但按照期货交易规律，仓位要保持在 1/3 以下才安全。以此计算，实际上安全做一手所需资金高达 45 万元左右，这正好和中金所规定的 50 万元门槛相差不多。

其实，即使我们自己不懂得其中计算的公式，或者是自己的数学本身就不好，计算不过来的话，我们也没有必要为计算投资成本而发愁。现在电子技术的发展，网络在我们生活中的各个方面都做了全面的服务，在投资理财这方面也不例外。现在网络上到处都有提供给我们计算各种数据需要用的计算器。像股指期货的投资成本，我们也是可以利用网络理财计算器来计算的。下图显示的是网络为我们提供的计算股指期货的投资成本的计算器：

拟投资品种	☒ 按最新价开仓 ☐ 自定义价	保证金比例	开仓数量
IF1211	2346.8 指数点	15 %	0 手
IF1212	2360.2 指数点	15 %	0 手
IF1303	2400.4 指数点	15 %	0 手
IF1306	2400.4 指数点	15 %	0 手

手续费比例 % 投资仓位 %

计算

重置

计算结果

品种价值		万元	交易保证金		万元
结算准备金		万元	开仓手续费		元
总资金需求		万元(四舍五入到元)			

股指期货投资成本计算器

如上页图所示，我们只要在相应的地方输入相应的数据，点击“计算”的按钮，我们就能够在“结算结果”这部分的表格中看到我们的投资成本。简单易懂，不需要我们具备什么数学计算知识，就可以轻易得到自己投资股指期货所需要的成本。

不要因为自己数学不好，或者是因为自己不理解股指期货的计算规则而无法把握自己的投资成本而选择远离股指期货投资，我们大可以利用网络理财计算器来帮助自己计算。用这样的方法简直不费吹灰之力就可以清清楚楚地了解自己需要投入多少成本，何乐而不为呢？

波动率决定进场和离场

所有的期货中，股票指数期货的操作是最困难的，因为股票指数是几十种，甚至几百种股票的综合表现。它不涉及股票本身的交割，其价格根据股票指数计算，合约以现金清算形式进行交割。因为它的标的是股票指数，所以，我们应该由股市的波动率来决定我们的进场和离场的时间。

理论上股价指数应该随着上市公司企业的成长、价值的增加而上升，只要这些公司能够用心经营，公司的股价就会持续上扬，因此我们只要用心选股，挑选优良的企业，在其股价被市场过分低估时买进，并且长期持有，这可以获得很大的利润。

但是，我们应该看到由于市场的因素，股市在一段时间内加速上扬，造成股价偏高的现象，直到市场资金无法再支撑股价，股价就会下跌，直到下次的看多心理再会聚为止。

因此每隔一段时间市场便有一次多空循环，只是不同市场有不同的形态。因此我们可以在指数由多转空时，运用指数期货做空、锁住股票的利润。这是由于只要是业绩良好的公司，即使在大盘走空时，也有可能上扬或抗跌，并且在大盘走空的过程中，不用杀出持股也可以用股票抗跌、期货走空来获利。若是空头势够长，我们还可以适时地加码卖出期货，获利可以来自于期货的加码、股票的上扬、股利的分配。若是股票出现好买点，还可以用期货赚的钱来买，又可以降低成本，如此不管股市多空，我们都能立于不败之地。这也就是为什么我们要参加股指期货投资的原因。

由于我们投资股指期货就是为了把它当成一个“减震器”来用，所以，在市场波动率过小的时候，我们就不应该继续停留在股指期货的市场中。一般来说，现在我们对股指期货进行猜想，它的波动率应该会比较小，如果一开始受到市场政策的影响，它的波动率比较小的话，那么获利的机会也就比较少。如果当天的波动率少于1.5%的话，我们可以暂时停下来看一看，不要马上给予操作，因为在这样的波动率下并没有很多的赚钱空间，而且我们不可能保证自己能够在每次的交易中都能够做到买在最低点而卖在最高点，再加上佣金、印花税等各项费用，即使我们赢得了交易，市场涨幅低于1.5%，这样的交易对我们来说根本就没有什么利润而言。所以，当股票市场的波动率过低的时候，我们就要离开股指期货的投资市场，当然，反过来说，波动率很高的时候，就是我们进场参加股指期货投资的大好时机。

有专家表示，当股指期货的交易少于15万手的时候是不宜进场的。这位专家解释说，如果交易少于15万手的话，说明这个股指期货的流动性还有一定的问题，说明这个股指期货合约还不成熟，为了我们的资金安全，对于这样的股指期货合约我们要谨慎参与。

只有成交的手数比较多、波动率比较大的时候，我们才能够有一定的获利空间，而且在这样的前提下，我们才能够运用自己的投资策略，才能够控制住各种风险，保障自己资金的安全。

必须搞明白股指期货的合约

在大多数工薪族的眼中，股指期货买卖仍然是一片陌生的土地。正是基于这种认识，加上资金的限制，目前参与股指期货买卖的工薪族只是凤毛麟角。然而随着我们投资理念的日趋成熟，股指期货投资也会受到我们广大工薪族的青睐。

股指期货其实是股指期货合约的简称，是由期货交易所统一制定的一种供我们买卖的投资工具。所以，我们如果想要参与股指期货投资这个游戏，就必须搞明白股指期货的合约。股指期货合约是交易所统一制定的一种标准化协议，是股指期货交易的对象。股指期货合约

的内容需要在交易前事先明确，一般包括如下的内容：

1. 合约乘数与合约价值

股指期货合约的标的物为表示股价总水平的一系列股票价格指数，由于标的物没有自然单位，这种股价总水平只能以指数的点数与某一既定的货币金额的乘数的乘积来表示，乘数表明了每一指数点代表的价格，被称为合约乘数。

合约乘数是将以“点”为计价单位的股价指数转化为以货币为计价单位的金融资产的乘数。合约价值则等于合约指数报价乘合约乘数。由于指数点和合约乘数不同，全球主要交易所的股指期货合约价值也不相同。

合约价值的大小与标的指数的高低和规定的合约乘数大小有关。例如，股票指数为 300 点，如果乘数为 500 美元，合约价值就是 $300 \times 500 = 15$ 万美元。当股票指数上涨到 1000 点时，合约价值就变为 $1000 \times 500 = 50$ 万美元。

2. 最小变动价位

股指期货合约最小变动价位是指股指期货交易中每次报价变动的最小单位，通常以标的指数点数来表示。我们报出的指数必须是最低变动价位的整数倍，合约价值也必须是交易所规定的最低变动价位的整数倍。

3. 每日价格波动限制

为了防止市场发生恐慌和投机狂热，也是为了限制单个交易日内太大的交易损失，期货交易所规定了单个交易日中合约价值最大的上升或下降极限，这就是涨跌停板。股指价格只能在涨跌停板的范围内交易，否则交易就会被暂停。

4. 合约月份与交易时间

股指期货的合约月份是指股指期货合约到期结算所在的月份。不同国家和地区的股指期货合约月份不尽相同。

股指期货的交易时间是期货交易所规定的可以进行股指期货交易的时间。一些交易所规定交易时间为每周营业 5 天，周六、周日及国家法定节假日休息。一般每个交易日分为两盘，即上午盘和下午盘。一些交易所已经实现了全天候交易。

5. 持仓限额

制定最大持仓限额的目的是为了防止少数资金实力雄厚的投资者凭借掌握超量持仓操纵或影响市场。

6. 最后交易日和最后结算日

股指期货的最后交易日，是指股指期货在合约到期月份中最后可以交易的一天；股指期货合约的最后结算日，是指股指期货在合约到期月份进行实际现金结算的一天。

7. 结算方法与交割结算价

在股指期货交易中，大多数交易所采用当天期货交易的收盘价作为当天的结算价，也有一些交易所不采用这种方法，而是采用收市时最高买价和最低卖价的算术平均值。

交割结算价是在最后结算日股指期货合约的最后一个结算价，它是未平仓的合约进行现金交割的依据。

我们在进行股指期货投资的时候，一定要仔细看清楚上面的七点内容，不要想当然地认为就是自己所认知的那样，毕竟不同的股指期货的合同对这几点的规定是不同的，如果我们没有弄清楚就进行交易，恐怕等着我们的就是所有资金的亏损。

抓住关键版块，跟趋势做朋友

我们在进行股指期货投资的时候，如果想要达到既赚指数又赚到钱的效果，就要抓住关键的版块，跟市场趋势做朋友，这样才能够让我们达到预期的效果。

我们都知道，不同的股指期货合约的标的物是不同的，而不同的标的物所包含的股票的种类也不同。就拿标准普尔 500 指数和香港恒生指数来说，标准普尔 500 指数是由 400 种工业股票、20 种运输业股票、40 种公用事业股票和 40 种金融业股票组成；而香港恒生指数则由 4 种金融业股票、6 种公用事业股票、9 种地产业股票、14 种其他行业股票组成。如果当年的运输业或者是工业等行业的股票比较有优势的话，我们就可以投资以标准普尔 500 指数

为标的物的股指期货合同；而如果地产业的发展势头很足的话，相信投资以香港恒生指数为标的物的股指期货合同会有更大的获利空间，所以，我们在进行股指期货的投资的时候，不要只关注合同本身的内容，还要多多关注其标的物所包含的股票种类，抓住关键版块，相信我们获利的空间会大大增加。

当然，如果我们在抓住关键版块的同时，能够顺势而为，跟趋势做朋友的话，相信我们能够赚到更多的钱。顺势而动的跟风者所形成的趋势，是影响市场上经济波动的主要原因。由于市场因素复杂，不确定的因素越多，随波逐流于市场趋势的人也就越多，这种顺势操作的投机行为影响就越大，这种影响本身也成为影响市场走势的基本面因素之一。风助火势，如果我们能够抓准趋势，我们就能够大捞一把。

对于市场的变化无常，很多投资大师都曾提到过，市场先生是躁狂抑郁症患者，今天可能欣喜若狂，明天就可能消沉沮丧。而索罗斯则大胆地认为：“市场总是错的。”

索罗斯认为，我们每个人的世界观都是有缺陷的和扭曲的，因此我们对现实的理解是不完全的。索罗斯将“人对现实的理解不完全”这种认识转化成了一种强大的投资工具。在索罗斯看来，我们的不完全的认识是影响投资的一个重要因素，而因为片面认识而受影响的事件又反过来影响着我们的认识，他把这称作一种反身性过程。

一般来说，这种反身性过程总是会持续一段时间，而价格将变得比大多数人使用标准分析框架所预测的价格高得多。在其他跟风之前，我们就可以应用这种反身性在行市兴衰中赚钱。可以说，索罗斯的反身性理论是他对市场先生无常情绪波动的解释。在索罗斯的手上，它变成了分析市场情绪何时波动的一种方法，让索罗斯拥有了一种“解读市场先生的大脑”的能力。

“市价的变化导致市价的变化”是索罗斯的一个核心的观点。听起来似乎有些荒唐，但这并不荒唐。我们做了一个简单的推断：当股价上涨，投资者们感到自己更富裕了，于是会花更多的钱，结果企业的销售额和利润都上升了。华尔街分析家们会指出这些“改善的基本面”，鼓励投资者们买入。这会让股价进一步上涨，让投资者感到自己更富有，于是他们的支出又会增加。这个过程会持续进行下去。这就是索罗斯所说的“反身性过程”，一个反馈环：股价的变化带来企业的变化，继而带动股价的进一步变化。如此循环往复。

这在我们的股指期货中同样适用，当股价不断上涨的时候，很多人对股指期货的投资也会抱着乐观的态度，参加的人也会有所增加，如果我们能够准确地预估正确的价值，那么我们就能够在其中赚到大把的金钱。

总之，在股指期货的投资中，能够赚到真正大钱的方法，就是抓住关键版块，确定主要趋势，然后顺势为之。

看重市场对价格的反应

不管我们投资什么，我们都希望自己能够掌控市场，对于股指期货这种零和博弈性质的投资，我们更希望自己能够掌控市场。于是很多人总是试图去预测市场，而我们也知道，至今为止，还没有人能够真正预测对市场的具体点数。所以，我们在进行股指期货投资的时候一定不要逆市而为，我们要顺应市场的趋势去报出自己的价格，而在报价的时候，不要只想着理论上应该值多少钱，而要看重市场对价格的反应。

世界级投资大师巴菲特的老师格雷厄姆有一句经典之言：“短期来看，市场是个投票器；长期来看，市场是个称重机。”而股指期货实行的是T+0交易，即当日买进当日卖出，没有时间和次数限制。而且是实行每日无负债结算制度，也就是说，期货交易所要根据每日市场的价格波动对投资者所持有的合约计算盈亏并划转保证金账户中相应的资金。这样看来，股指期货投资其实就是短期投资，用格雷厄姆的话来说，我们在进行股指期货投资的时候，只要跟着投票多的方向，我们就有赢的机会。

根据这样的理解方向，我们做空定价较低的市场就比较有获利的可能。因为对于定价低的市场，大家都喜欢，谁都想买定价的投资产品，所以，这样的市场在无形之中已经形成了巨大的买压。而与此同时，那些已经达到一定高度的市场，就有人不断地退出，因为他们觉得这样的价格已经足够高了，已经没有再高的可能了，这个时候我们就可以趁机进入其中

的市场，因为很多时候市场还会逼其价格再创新高。所以，在我们进行交易的时候，一定要记住，价格并非很重要，而是市场对价格的反应很重要。

我们无法预测经济及投资市场的走势，我们要尊重市场趋势，要客观理性地确定现在处在什么阶段。任何时期的任何行情，最大的投资机遇和最大的投资风险一定是来自于价值标准的变化！同样的汽车股，在2004年行业最景气时，人们给予它的估值标准可以达到25倍左右的市盈率，而在2005年行业景气度回落的时候，人们给予它的市盈率估值标准一下子降到了10倍左右。所以说我们在进行投资的时候，要根据市场的价格所反映的价值随波而动，不要费尽心力去猜测这些市场价格还会向哪个方向发展。毕竟我们都无法确切地知道市场的未来发展状态。所以我们要尊重市场趋势，看重市场对价格的反应，跟着市场来走。

德国证券界教父科斯托兰尼认为，在投资市场，涨跌就像是一对孪生兄弟，暴跌通常以暴涨为前导，暴涨都以暴跌收尾。如果分不清下跌的终点，就看不出上升的起点。同样道理，如果分不清上升的终点，也就不能预测到下跌的起点。所以我们应该关注市场各个方面的信息，抓住市场的确切行情。鉴于市场众多不确定因素的存在，为了能够抓到确切的行情，我们应该密切关注标志市场资金供给和经济稳定以及企业业绩转好的信号，以此来判断市场的涨和跌。

当市场出现狂热的时候，我们必须冷静，有时甚至必须玩世不恭，不理睬大众的歇斯底里，这是成功的前提条件。在投资市场，只有少数人能投机成功，我们必须勇敢、明智、全力以赴，甚至表现得自负些。这就是我们所说的要随着市场的行情来做出自己的投资决策，并不等于说当市场行情下跌的时候我们就要卖出我们手中的投资产品，而是说，我们需要根据市场的行情随时调整我们的投资状态。

为了自己不需要承担太多的风险，而赚到更多的收益，我们不要去预测市场，而是要随着市场波动而行动，看重市场对价格的反应，而非价格本身。

巧用股指期货套期保值

在股指期货市场，我们有可能将其对于整个股票市场的预期风险转到期货市场，巧用股指期货来套期保值，通过股指期货的买卖，来抵消股票市场的部分风险。

在现货市场，不存在套期保值，回避持股风险的机会只能是高抛低吸。股指期货上市后，产生了相对现货的期货产品，有了套期保值的基础，而且股指期货采用现金交割方式，使得投资者进行套保成为现实。股指期货套期保值是通过在期货市场上建立一定数量的与现货交易方向相反的股指期货头寸，来抵消现在或将来所持有的股票价格变动带来的风险。一般有下面两种形式：

1. 空头套保

股票持有者为避免股价下跌而卖出股指期货来对冲风险。特别是股票价格从高位下跌时候，一般投资者可能不愿割肉退场，也可能尚未清楚此次回落是熊市的开始或只是一次短暂回调，此时就可以通过卖空股指期货部分或全部以锁定盈利，待后市明朗之后再选择是否卖出股票。

2. 多头套期保值

指准备购买股票的投资者，为避免股价上升而买入股指期货，操作与空头套期保值的方向相反。在股票市场和期货市场上的同时操作，既能回避部分市场风险，又可以锁定投资者已获得的盈利。

下面的例子可以很好地说明股指期货套期保值的策略。

某投资者在某年10月8日看中A、B、C三只股票，价位分别是5元、10元、20元；打算每只股票各投资100万元，分别买进20万股、10万股和5万股。但是，资金要到该年12月10日才能到位，在行情看涨的情况下等到资金到位时股价会上涨很多，投资者面临踏空的风险。于是，投资者决定买进股指期货合约锁定成本。

该年12月份到期的沪深300期指为1322点，每点乘数为300，三只股票的 β 系数分别是1.5、1.2和0.9。先计算该股票组合的 β 系数，该股票组合的 β 系数为 $1.5 \times 1/3 + 1.2 \times 1/3 + 0.9 \times 1/3 = 1.2$ ，因此应买进期指合约： $3000000 / (1322 \times 100) \times 1.2 \approx 27$ （张）。假

设保证金比例为12%，需保证金： $1322 \times 100 \times 27 \times 12\% \approx 43$ （万元）。

到了12月10日，资金如期到位，这时期指已经上涨15%，涨到1520点，A股票上涨 $15\% \times 1.5 = 22.5\%$ ，涨到6.13元；B股票上涨 $15\% \times 1.2 = 18\%$ ，涨到11.80元；C股票上涨 $15\% \times 0.9 = 13.5\%$ ，涨到22.70元。如果分别买进20万股、10万股、5万股，则需资金： $6.13 \times 200000 + 11.8 \times 100000 + 22.7 \times 50000 = 3541000$ （元），资金缺口为541000元。

由于投资者在指数期货上做了多头保值，12月10日那天将期指合约卖出平仓，在股指期货卖出平仓。收益为： $(1520 - 1322) \times 100 \times 27 = 534600$ （元），弥补了绝大部分资金缺口。

由此可见，该投资者用了不到43万元的资金实现了对300万元资产的套期保值，避免了踏空行情的风险，收到了很好的保值效果。所以，如果我们的股票投资出现了一些不好的情况的时候，我们可以利用股指期货的投资，把股票市场的风险化险为夷，保住自己的资金。

专攻某一领域，往往更易成功

我们都知道，每一个市场都有自己的特点，就从那些分析市场的图形中，我们也能够看到，有些市场往往以更快的速度构筑顶部或底部；而有些总是产生圆形顶和圆形底，有些则是双重底和双重顶，有些则在长期盘整后形成顶部和底部。如果我们能够抓住自己投资的市场的特点的话，我们就能够准确地抓住市场的趋势，为自己做出正确的投资决策。

而股指期货的投资市场那么多，我们不可能每一个都掌握，所以，为了能够让我们取得更多的胜利，我们应该找出一个最适合自己的市场，要知道，专攻某一个领域，往往更容易获得成功。这个道理是放之四海而皆准的真理。

约翰·麦肯罗、迈克尔·乔丹、贝比·鲁思和泰格·伍兹，每个人都有自己的领地。他们都选择了一个自己最擅长的领域，最大地发挥了自身的潜能。设想一下，假如麦肯罗在篮球场上，而贝比·鲁思身处温布尔登网球赛中，那么他们可能会像离开水的鱼一样狼狈。这样的例子数不胜数，由此可见，不管是在哪行哪业，选择合适自己发展的领地对于成功与否是非常重要的，纵观历史和国内外商业界，每一个成功投资者都有属于他自己的领地。

优秀的投资者擅长根据自己的特点在市场寻找属于自己的“地盘”，在寻找投资地盘之前更会划定自己的能力范围，这样才能在投资中实现最大效益的财富收益。就像没有人可以一手遮天一样，也没有人可以独霸所有投资领域。所以，我们要做的不是随波逐流，而是找到自己投资的“地盘”。

在找寻属于自己的地盘的时候，首先要划定自己的能力范围。没有无所不能的投资者，成功的投资者大都把注意力集中在一小部分投资对象中，他们日积月累，不断耕耘自己的“一亩三分地”。这样收获财富的过程不是偶然。

成功的投资者发展自己的投资哲学的过程决定了他懂什么类型的投资。这划定了他的能力范围，只要他不超出这个范围，他就拥有了一种能让他的表现超出市场总体表现的竞争优势。

成功的投资者并没有刻意去占领某个特定的“生态”市场领地。他们是根据积累的经验做出对该领域科学的预期和判断。对风险与收益都做有预见性的估计，他们在该行业的竞争就具有了其他竞争者不具备的优势。经验对于投资者来说，是一笔非常重要的财富，将具体的经验转化为投资中的价值，换句话说就是成功的投资赢利，就是要在该熟悉的领域范围内，进行投资操作。

因此成功的投资者不理睬他不了解的投资对象，是因为他知道自己不足之处，而他知道自己的不足之处是因为他划定了自己的能力范围。成功的投资者已经证明，如果是在熟悉的投资领域里，他们可以轻松获利；但是如果是面对一个陌生的行业，他们的优势便得不到发挥，这样使得长久以来积累下来的经验对新的投资环境失效了，为成功增添了巨大的风险。所以，我们在进行股指期货的投资的时候，也要找出自己的地盘，专攻一个领域，为自己的成功积累更多的因素。

第九章

天使投资赚大钱，不误上班工夫

当亲朋好友的天使投资人

天使投资，对创业者来说是救命草，而对于天使投资人来说，就是坐等收大钱。如果我们能够当上天使投资人，也能够坐等收大钱的话，那该多好，因为这样的方式既不用没日没夜地研究市场行情，也不会担心耽误自己上班。

天使投资，在官方的定义是权益资本投资的一种形式，是指富有的个人出资协助具有专门技术或独特概念的原创项目或小型初创企业，进行一次性的前期投资。它是风险投资的一种形式，在根据天使投资人的投资数量以及对被投资企业可能提供的综合资源进行投资。而我们工薪族很难符合这个定义的“富有的个人”，但是我们也能够当个“天使投资人”。我们当不起小型初创企业的投资人，我们也可以当得起亲朋好友的天使投资人。其实，天使投资在美国还有个别称叫“3F”，即 Family、Friends、Fools（家人、好友、傻瓜），意思就是，要支持创业，首先要靠一群家人、好友和傻瓜！所以，我们可以从我们亲朋好友的身上做起。这样，我们也不用担心自己的资金的安全问题，自己也不用抛开工作，如果他们的创业成功的话，我们就可以轻轻松松领双薪过日子。

现在，“创业”已经成为社会上的热门话题，一种时代潮流，很多年轻人都开始追逐自己的创业梦想，就连远离城市的乡村都有很多创业的机会。所以，我们要找到一个充当天使投资人的机会是非常容易的。

张少华来自广东，已经工作了8个年头了，现在年收入仅工资也已经有二十几万了。2003年的时候，他们家乡出台了一项扶贫的优惠政策，鼓励并支持在家务农的人自主创业。在了解了市场的行情之后，他就资助他的弟弟在家乡进行创业。

他给自己的弟弟投资了12万元，在家修建了300余平方米的猪舍，购置了相关设备，并购进60头优良肉猪，让弟弟来饲养，两兄弟约好了将来的赢利对半分。由于他弟弟的精心经营，在短短的半年时间里，他弟弟养的小猪已增加到132头，当年年底，他们兄弟俩已经各赚了1万元。现在，他的弟弟已经带动村民走规模化、产业化和科学化的养殖之路，发展无公害养殖，实现产、供、销一体化，已经成立了自己的公司。现在张小华已经不用再往里面投钱了，只需要在年底的时候参加分红就行了。

从张少华的经历中，我们可以清楚地看到当亲朋好友的天使投资人的好处，在不耽误我们工作的同时，仅仅是进行资金资助，每年年底就能够享受到资金分红。当然，要想达到这样的效果，首要的前提就是我们资助的创业活动要取得成功，至少需要有赢利，否则，我们也是没法拿到双薪的待遇的。

当然，我们的这种投资跟我们借钱给亲朋好友创业是两回事，我们是投资“入股”，以后他创业赢利之后给我们的是创业的利润分红，而不是还我们的钱。这就需要我们在投资的时候就要商量好分红的比例，最好是签订一份合作的合同，这样就不会在以后产生经济纠纷。

有三把“金刚钻”，才能做天使投资人

虽然表面上看天使投资很赚钱，自己不用出力，只要投点资金，就能够坐收渔利。但是，它还是面临着很大的风险，相对于 VC 或者 PE 来说，天使投资周期长、离上市远、失败可能性更大，这就决定了不是所有的工薪族想当天使投资人就可以当的。我们要有三把“金刚钻”，才能够做天使投资人。那么，这三把“金刚钻”是哪三把呢？

1. 资金

如果我们自己的生活都有问题，还要省吃俭用挤出钱投资别人去创业，如果他的创业失败了？那我们的生活也就被推进了万劫不复的地步。所以，我们如果想当天使投资人，第一个条件就是要有闲钱，自己的生活没有问题，即使拿出去资助别人的那笔钱完全泡汤了，我们的生活也一点都没有受到影响。在这样的资金宽松的条件下，才能够说明我们有金钱和资本来做天使投资人。

2. 创业经验或者商业知识

想要创业，经验比梦想还要重要。如果我们没有一定的创业经验的话，至少需要懂得一定的商业知识，最好有一定的专长领域，这样我们在投资别人的同时也能够给他指引道路，以保证我们的投资得到更大的成功概率。如果我们没有经验，不懂商业知识，而想要创业的人也不懂的话，两个人盲目地往前闯，不管我们有多大的勇气，都是很难获得成功的。

很多人创业的时候往往凭借着一股冲动就开始着手了，也许他们并不了解自己即将要进入的行业，也不了解自己即将要面对的困难，只凭着自己的冲动往前冲。时间一久，自己的热情退却了，在这个时候，一旦有什么难题出现，他们就很容易放弃自己的创业道路。如果我们把投资给了这样的人，就注定了自己的资金一去无回的结局。而如果有相关方面的知识的话，我们就可以考核他能不能成功创业，而且在他遇到难题的时候，我们也可以向他伸出援助之手。这样就可以有力地推动我们的投资向着成功的方向发展。

3. 具有与创业者合得来的性格

创业是一件极为复杂、极为折腾的事情，虽然市面上看到的报道大多是成功的创业故事，但其实很多创业公司都乱得一锅粥似的。我们个人创业要面对的事情就更多，如果我们跟创业者合不来，两个人经常闹矛盾，根本就没法合作下去。

只有两个人合得来，才能够给予对方高度的信赖，在我们投资别人之后，不要总是对别人指手画脚，只在他们需要帮助的时候给予必要的帮助，确保给他们相对独立的思考空间和掌控力。虽然我们相对于创业者来说，是比较成功了，我们确实能够提出一些指导性的建议，但是具体的事情是创业者在做，我们也要学会尊重他们。

想要成为一个成功的天使投资人，以上的三把“金刚钻”一样都不能少，一样都不能勉强。我们只能用闲钱去投资，不能进行盲目的投资，也不能把创业者当成自己的下属去对待，只有达到双赢的局面，我们的投资才是真正成功的投资。

通过熟人找投资最靠谱

老话说，熟人好办事。找熟人，知根知底地，自然省却了很多麻烦事。在我们寻找投资目标的时候，通过熟人来找投资被人认为是一种保守的做法，但这却是最稳妥的做法，也是最靠谱的做法。

天使投资最重要的前提就是我们对创业者的诚信，如果我们面对一个陌生的创业者，不管我们用多么长的时间来跟创业者进行沟通，都没有办法在很短的时间里建立起彼此足够的信任。如果是通过熟人找投资，我们就能够对对方的情况有个全盘的了解，从而为以后的合作做好铺垫。

如果我们手头正好有一笔闲钱，千万不要去当傻瓜。不要以为有一份完美的商业计划书就值得我们去投资，要知道，现在社会上就有专门设计商业计划书的机构，当那些想要寻求投资的人找到它们的话，不管那个人或者公司是怎样的资质，它们都能够给这些人提供一份非常完美的商业计划书，所以，我们不能仅凭一份商业计划书就来判断自己是否要投资某个创业者。

如果我们想要拥有一个比较靠谱的投资机会的话，最好的方法是去找我们的朋友和亲戚，如果他们都不能提供我们比较有诚信的创业者的话，依靠商业计划书的方式更是希望渺

茫。如果周围的朋友实在找不出我们需要的投资对象的话，也可以找朋友介绍他们的朋友给我们认识。熟人的介绍，比盲目依靠计划书，成功的概率就大了很多。

看看电视上很多寻找天使投资的节目，很多年轻人带着自己的商业梦想去参加活动，有些天使投资人在那些年轻人走了之后就会说“我都没有发现一个靠谱的”。其实，不是那些年轻人不靠谱，而是这些天使投资人对那些年轻人不了解，不愿意对这些不了解的人做出投资决定，这其实就验证了我们要寻找熟悉的人去投资的道理。所以，在我们寻找投资对象的时候，不要急于求成，尽量通过自己的熟人寻找投资。

项目筛选：一般不熟不投

投资项目的筛选是天使投资最关键的一个环节，每一个天使投资人都希望自己投资的好项目是合适的创业者在合适的时候拥有合适的技术，并存在或能够创造出合适的市场，最终带来丰厚的回报。这就需要在筛选项目的时候，一定要选择自己熟悉的项目来投资。这样，我们才能够对项目进行全面的评估，最后选出最有前途的项目来。

要在自己熟悉的领域里面选择一个好的项目，就需要对投资项目的评估提出很高的要求。有经验的天使投资人认为，识别投资对象是好项目的关键，因为环境与市场的变化是不可预知的，也是无法控制的。那么，如何对候选项目进行筛选呢？

1. 分析创业者的素质

要想了解创业者的素质需要从各个不同角度对该创业者或创业者队伍进行考察。如：技术能力、市场开拓能力、融资能力、综合管理能力等。

2. 分析市场

因为任何一项技术或产品如果没有广阔的市场前景，其潜在的增值能力就是有限的，就不可能达到天使投资人追求的将新生公司由小培养到大的成长目标；天使投资通过转让股份而获利的能力也就极为有限，甚至会失败。

3. 考察产品的技术

判断创业者或者项目的技术是否首创、未经试用或至少未产业化，其市场前景或产业化的可能性如何。通常情况下，这些都是在自己熟悉的领域进行的考察。即使听说某个项目的行情很好，如果不是自己熟悉领域，我们是很难判定其价值的，如果盲目听从别人的意见的话，我们就有可能面临巨大的风险。

根据已有的经验，通常在 1000 份项目经营计划或可行性研究报告中进行筛选，第一次筛选后，淘汰率为 90%，剩余的经过与对方约见和会谈后，根据筛选标准与所了解的情况，又淘汰 50%。余下被认为是有价值的项目，经审慎调查后再行淘汰，最后真正能够得到投资资本支持的项目仅在 1% 左右。

项目筛选的金字塔结构是通过一套筛选标准体系形成的。尽管这种标准的确定对于不同的天使投资人千差万别，但已有的经验表明构成一个成熟的项目筛选标准的内容一般包括：投资人自己所熟悉的产业，即行业投资取向；投资组合及对投资阶段切入点的选择；区域标准以及包括技术、市场、管理者队伍等因素在内的财务与技术标准。投资人通过询问、过去业务情况考察和管理考察等手段了解和分析项目的市场情况、技术特点、财务情况、管理人员与技术人员素质、有关法律和政策等内容，在此基础上提出投资决策性意见。

投资原则：帮忙不添乱

当我们跟创业者确定投资合作的关系之后，还要在后期追踪自己的投资项目，以便随时了解自己的投资状况。在追踪投资项目的时候，我们尽量坚持这样的投资原则：帮忙不添乱。

为了自己的投资能够得到相应的回报，天使投资人都辅导创业者，参与到创业的管理中去，这有利于提高创业者的管理水平，减少创业的风险，促进创业项目的顺利成长，让自己投资的项目能够得到快速的成长。但是在参与管理的过程中，我们要把握好一个度，在参与管理的时候，只是帮忙，而不是给创业者添乱。毕竟所有真实的事件都是创业者去做的，我们不能因为自己是投资者就对他们颐指气使。一般来说，作为天使投资人，希望在投资的项目上花费多少时间取决于下列几个因素。

1. 投资的额度

天使投资人对创业者投资的额度将决定天使投资人在这个项目上花费的时间。这是作为天使投资人必须做出的决策。如果天使投资人将1万元投入一个项目，他将不会花费很多时间在这个项目上。投资的金额越大，损失所带来的沮丧也越大。所以投资的金额越大，天使投资人将会给予的关注越多。

2. 需要协助

如果创业者拥有管理层且不需要协助，那么天使投资人不需要在公事上花时间。但如果创业者需要财务顾问或与人讨论市场营销的问题，那么天使投资人必须扮演这个角色。创业者需要的帮助越多，天使投资人越需要关注，从而需要花费的时间也越多。

3. 管理层接受建议的意愿

如果管理层愿意接受建议，大多数投资者都会给予建议。如果管理层拒绝任何建议，显然天使投资人不会在给该管理层提建议上浪费时间。创业者应该在主要的决策上寻求建议，而不是在每天的运营方面。

4. 在相关领域的经验

如果创业者出现问题，而天使投资人对这方面并没有太多经验，那么天使投资人就不要对公司出现的问题给予建议。如果创业者的财务状况很好，并且是财务方面的专家，那么天使投资人将不会参与财务决策。

5. 与创业者的关系

通常，创业者和天使投资人之间会建立紧密的关系。深厚的友谊也是源自关系，甚至是在危机中发展而来的。

创业的所有关键决策都应该经过投资者和创业者讨论后达成。双方都有既定利益，因此应该就任何重大变更进行讨论。如果创业者能把任何关键决策都做成一个备忘录，那是再好不过了。这个备忘录应该是双方一起讨论的基础；当创业者把主要的问题记录下来时，它们看上去就不会冗繁。

反对签对赌协议，不信任就不要投

如果我们对创业者的项目感兴趣，就可以邀请创业者面谈，这是整个投资过程最重要的一次会面。在面谈的时候，我们可以与创业者就有关问题进行谈判。

谈判过程中，可能涉及的主要问题通常包括：我们将以何种投资形式对创业者进行投资，在将来的发展中，创业者如何融资，我们所投入的资金如何使用，创业公司的股本结构是怎样的，股权的转化价格是多少，股权注册有哪些权限，其他的股东有哪些义务，董事会将由哪些人来组成，以后公司将如何上市，如何招聘核心人员，如何披露企业的财务状况、交易费用等问题。

如果面谈成功，我们就可以通过严格的审查程序对意向中的创业者的技术、市场潜力和规模以及管理部门进行仔细的评估，这一程序包括与潜在的客户接触，进行技术咨询并与创业者举行几轮会谈。

如果我们认为所申请的项目前景看好，那么便可以开始进行投资形式和估计的判断。通常会给创业者一个条款清单，概括出涉及的内容。如果一切都很顺利的话，我们最好与创业者签署有关的法律文件，以保证我们的投资安全。但是，在签署条件的时候，反对签署对赌协议，如果我们不信任对方的话，就不要进行这个投资。

所谓对赌协议，就是投资方与融资方在达成协议时，双方对于未来不确定情况的一种约定。如果约定的条件出现，投资方可以行使一种权利；如果约定的条件不出现，融资方则行使一种权利。所以，对赌协议实际上就是期权的一种形式。可以说，签署对赌协议，就是不信任对方的表现。

其实，对赌协议并不是新奇的事物，它只是投资协议里众多“不平等”条款中的一类，只不过它的不确定性比较高，会导致一些意外的结果，所以特别引人关注。我们投资给创业者，无论通过多么详细的尽职调查和法律约束，毕竟对创业者的实际情况和行业形势不如管理层熟悉，作为出资人，在帮助创业者获得成长的同时，更主要的是希望能够激励创业者自

己努力经营，审时度势，获得最大发展。

最近由于对赌协议的应用不断增多，曝光率也不断提高，加之中国创业者对金融和法律不够熟悉，前期对于创业的发展又期望过高，或是由于突发的宏观经济变化或意外事件，不能完成约定指标，而当初在确定对赌协议的时候，又完全没有留出弹性空间，结果导致创业者与投资人的纠纷增加，其实这种协议更多的还是个“愿打愿挨”的公平协商结果，不存在谁更强势、谁欺负谁的问题，最好的结果其实是创业者能够如约甚至超额完成业绩，投资方和创业者得以获得双赢。

不过，创业的开始原本就是充满不确定性的，如果我们提出要跟创业者签署对赌协议，彼此就很难坦诚以对，在以后的日子中创业者就会对我们保留一手，以保证他的财产安全，这对我们跟踪自己的投资是非常不利的。所以，我们在通过讨论后，进入签订协议的阶段的时候，要做好各个方面问题的考虑，千万不要跟创业者签对赌协议，以免伤了“感情”。

低调！不要抢创业者的风头

当我们投资的创业者取得了很好的成绩之后，我们不能把他们的劳动成果直接占为己有。在我们成功之后，我们要保持低调，不要抢了创业者的风头，如果创业者已经不需要我们的资金的时候，我们大可以考虑退出，不能干那种“占山为王”的事，抢了创业者的风头，自己跑过来当了最高管理者。

要知道，我们的天使投资是从所投资的项目中退出来套现的，可以说是天使投资成功的最终标志。从某种角度来说，天使投资退出决策就是利润分配决策，即天使投资以什么方式和在什么时间退出项目企业可以使投资收益最大化。如果我们解决好这些问题，我们就不会犯了抢创业者风头的错误。一般而言，天使投资退出方式有以下四种：

(1) 通过在资本市场出售股票退出：这种方式针对我们对拟上市公司的投资。

(2) 通过项目清算退出：约定优先投资回报率，以股东身份参与投资项目，项目建成或销售后，根据投资比例优先收回投资并分配利润。

(3) 原股东回购：在投资之初即和原股东签订协议，确定股权投资回报率、回购时间和回购价格；这是资金退出项目的最基本的一种形式。

(4) 组合方式退出：约定期限，在期限内能够上市，则通过资本市场退出；期限内不能上市，由原股东按照约定回报对我们所持有的股权进行回购；或向第三方进行股权溢价转让完成退出。

我们的投资目的是为了获取高额收益，而退出机制是关系到我们的投资是否成功的重要问题。为了实现我们的目的，其制度前提是资本上有健全的退出机制，能够让投资者顺利地把资金撤出。从筹集资金、选择项目进行投资到最终增值退出，三大环节紧密相连，不断循环，其中，增值退出对项目成败影响最大。其重要性表现为以下几个方面：

首先，通过市场机制来评价投资活动，发现和实现投资价值。通过上市，我们的天使投资资金转化为可以转让的股权，借助市场价格实现增值，该价格的高低是衡量前期投资成败的标准。

其次，实现投资收益，补偿投资者承受的风险。我们的天使投资的增值不能简单依靠控股或长期不断地获得股息和红利，而是要等待投资对象的市场价值达到较高水平，转让股权并退出后，一次性获得尽可能大的投资回报。

最后，吸引社会资本，促进天使投资资金的有效循环。如果没有退出机制，除了会使合理的高收益难以变现，还会使投资活动的链条就此中断，天使投资资本无法实现投资增值和良性循环。

正确的投资，就是永远与最先进的创业者结合，通过最先进的资金模式，与最赚钱、最安全、合法的项目或领域携手，实现利益最大化并能安全地赢利退出。因此，我们必须在实施投资前就设计出合适的投资退出机制，确保未来能从已投资的项目或企业中收回投资和收益。

第十章

你的兴趣也可以赚大钱

收藏投资，好玩又能赚

俗话说得好：“盛世藏古董，乱世买黄金。”近年来，随着中国经济持续高速增长，证券市场大起大落，房地产市场又面临政策风险，时下最为关注的投资热点，便是收藏。收藏已经被认为是继股票、房地产之后中国又一大火热的投资方式。在日渐火爆的收藏市场中，收藏者队伍不断壮大其中不乏平常百姓、达官商人，更多的工薪族也加入其中。据不完全统计，中国涉及各类收藏协会、收藏品市场近万家，收藏者队伍达上千万人。以这样的数据我们是不是可以定义全民收藏的时代已经来到了？

何为收藏？有人认为收藏是一种爱好，有人认为收藏是一门学问，有人认为收藏是一种消遣，还有人认为收藏是一种投资。不管我们自己如何理解收藏，都要明白这样一个道理：这是一种既好玩又能够赚钱的投资方式。

那么何为收藏品呢？收藏品与文物、艺术品的含义是比较相近的，它们可以经常替换使用概念。同时，它们之间有着显而易见的区别。“文物”是人类在历史发展过程中遗留下来的遗物、遗迹。从不同的侧面反映了各个历史时期人类的社会活动、社会关系、意识形态以及利用自然、改造自然的状况，是人类宝贵的历史文化遗产；“艺术品”则是指艺术家通过审美创作活动所创作的产品。艺术品分为很多类，大致可分为：中国书画、瓷器、工艺品、油画、雕塑、当代艺术、影像艺术、古籍善本、碑帖法书、邮品、钱币、铜镜、珠宝翡翠、钟表等。可以说，“收藏品”的含义非常广泛，种类也很繁多。在拍卖市场上，其拍卖标的有文物，也有艺术品，也有既不是文物也不是艺术品的。

有人说中国正处于第四次收藏高潮。在长达数千年的中国收藏史上，曾出现过三次全国范围的“收藏热”，第一次发生在北宋末年，第二次发生在康熙年间，第三次发生在清朝末年。这三次“收藏热”的收藏者包括各阶层，上至王侯贵人，下至平民百姓。收藏市场上的品种繁多，样式新颖，真假难分。今日的收藏市场更是展现出一片繁荣的景象。收藏真能赚钱吗？

在外贸公司上班的小陈，白天是公司的经理，下班以后则是一个收藏网站的站长。他从10年前就开始买银元宝。刚开始小陈只是觉得好玩，自己没有别的爱好，手上有了几千块闲钱，就会去弄一个。但在玩赏的过程中，小陈发现银价节节上涨。

小陈回忆，自己最早入手的一块3000元的银元宝已经以5万元的价格出手。“平均下来，不到两年就能涨一倍，而最近几年的涨幅更大。”

小陈原本只是因为觉得好玩，就买了个银元宝，但是后来发现银元宝竟然可以让自己赚大钱，也就一发不可收拾了，自己弄了一个收藏网站，让自己在下班之余能够挖掘出更多的赚钱机会。

收藏是一件很寻常的事情，每个人都可以拥有收藏的爱好；但收藏又是一件不寻常的事情，在收藏的过程中，收藏的前提是要喜欢，然后发现收藏品的文化艺术价值，获得精神享受，最后获得收藏品的保值增值效益。收藏投资很好地结合了人们精神上的信仰和物质上的

财富。在生活中，我们总是纠结于为财富奔波而放弃自己的信仰还是追求梦想而忍受生活窘迫。收藏品投资无异于在现实和理想间搭起一座桥梁，更推开生活的另一扇窗口，精彩而美丽。

80 后曾经的压岁钱变高价收藏品

说到压岁钱，相信大家最熟悉不过的了，我们小的时候都非常喜欢收到压岁钱。有些人一收到压岁钱，就迫不及待地拿去买自己平时心仪的东西，而有些人则会好好地保存下来，因为长辈压岁钱给的大都是崭新的钞票。如果我们一直都拥有保存压岁钱的习惯，那么，说不定我们现在就已经是一名富翁了，因为 80 后曾经的压岁钱现在已经变成高价的收藏品了。

工薪族李新亮原本对收藏没有什么兴趣爱好的，看到别人搞收藏，投资收藏钱币，总感觉离自己非常远，他也不太相信会有那样的好事。不过他对于崭新的纸币情有独钟，他小时候父母给他的压岁钱，只要是崭新的，至今都还被放在一个盒子里收着呢。有些钱现在已经很难在市面上流通了，但是因为都是崭新的钞票，他就是舍不得花掉。

有一次他找一位朋友帮他搬家，那位朋友看到了他盒子里的那些压岁钱，就像发现了新大陆一样非常兴奋，告诉李新亮他发财了！并且一一为他解说他的那些压岁钱都值多少钱。原来这些价值不菲的纸币都是李新亮小时候的压岁钱，全都是一元、两元和五元的纸币，都是成沓的，李新亮一直都收着没有花出去。自从他懂事之后，每次过年，姥姥、奶奶、叔叔、阿姨，谁看见他都是争着给压岁钱。这些亲朋好友给了他压岁钱后，李新亮就会把压岁钱放在盒子里然后锁到柜子里面，想给自己留个纪念。

转眼自己已经长大成人，也已经出来工作赚钱了，虽然所赚的钱并不多，但是他还是舍不得把自己以前的压岁钱拿出来花掉。现在，他听到这位朋友这么一说，也有点心动了，就拿一部分钱去找专家，原来竟真的是如他朋友所说，那些钱都已经不再是它们面值上的价格了。李新亮感到非常高兴，想不到自己的一个无意之举竟然给自己带来了这么大的一笔财富。

李新亮本人并不懂得收藏的艺术，自己也没有往这个领域里进军，只是自己因为非常喜欢崭新的钞票而把自己小时候的压岁钱都收着没有花出去，误打误撞让自己多年之后因为这些老版的纸币而发财。

据有关资料显示，1980 版的 1 分钱的纸币身价已经涨了 15 万倍，如果我们能够集齐 1986 年的 1 角、2 角、5 角、1 元，四枚“长城币”，就可以卖出 15 万元左右的高价。1980 版 50 元面值纸币，据媒体报道现在的价值是在 4200 元左右；1 角背绿水印市场价格就高达 5 万元一张。因为它的背面颜色跟当时发行的 2 角纸钞背面颜色相同，都是绿色，在交易过程极易造成混淆。因此这种“背绿一角”仅使用了 14 个月，就遭到了被回收的命运，成为历史上流通时间最短的纸币。但也正因为这样，“背绿券”如今市价高达五位数。2 元面额的人民币自从 1999 年就被取消发行了，在货币流通领域已经很少能看到 2 元人民币的身影了。但最近受各类资金炒作影响，各种版本的 2 元面额的人民币收藏成了纸币收藏中的黑马，1990 年版 2 元面值纸币，目前价值已达十几万元。看看这些资料，我们曾经的压岁钱俨然已经成了高价收藏品。

从李新亮的经历中，相信很多人都对收藏投资有了更深一层的理解，而不再单单把收藏跟古董挂钩起来，不再觉得自己不可能成为某方面的专家而不敢踏足收藏这个行业。其实只要我们耐得住寂寞，能够不急功近利，我们都是有资格加入收藏投资这个领域的。

其实，在社会上，收藏人民币的人还是非常多的，有些人甚至会花高价去购买一些钱币来归自己收藏。其实收藏钱币火热必有它的原因。有专家解说收藏钱币非常火的原因是：其一，收藏钱币有高额回报。我国发行的人民币中第一、第二、第三套人民币已经停止流通，其收藏价值开始逐渐显现，入市者从 2011 年起开始增多。这一点之外，也因为钱币收藏市场上稀缺的一些品种的确曾经出现在我们生活中，参与了我们的生活，见证了我们成长，留下了美好回忆。所以越来越多的人开始对钱币的收藏探讨研究，从而为买卖双方都创造了积极的市场。

投资邮票走“偏门”，回报出乎意料

相较于低迷的股市、基金市场，邮票市场异常火爆。邮票买卖交易随着市场的火热频繁增加。那么，喜欢集邮的工薪族面对着各式各样的邮票，如何才能找到具有投资价值的呢？“走偏门”无疑是可以参考的一种方式。

所谓“走偏门”，指的是寻找不常规的邮票。因为它的不常规，才能突显它的珍贵，价值才能够往上增长。那么，收藏哪些邮票才算得上是收藏不常规的邮票呢？

1. 收藏邮票回报大的邮票

邮票的鉴赏是一种艺术，集邮是最广受欢迎的收藏活动，邮票的价格在强烈需求下会不断攀升，使集邮成为一项可获丰厚回报的投资活动。早期集邮者收藏邮票能获得非常大的收益，而晚期集邮者收藏的邮票所获得的收益远不及早期的回报大。

2. 收藏消耗大，存世量小的邮票

发行量、消耗量、题材性是影响邮票存世量或需求的重要因素，因而会对邮票的回报产生显著影响。相似于商品，邮票的价格由供给和需求两方面来平衡决定。邮票的供给就是其当前的存世量，邮票的需求则影响于通信业务对其的需要和收藏者因其文化艺术价值对其的需要。邮票的发行量越小、存世期越长，自然损耗也越多、存世量越小，市场价格越高；邮票的面值越低、每套枚数越少，越容易被使用消耗，尤其是单枚邮票被使用频繁，存世量也较小，市场价格较高；邮票如果同时加发其他相同邮资图的邮品，如小本票和小版张，则越不容易被消耗，存世量越大，市场价格相对较低下。

香港举行的苏黎世亚洲“珍稀邮票及邮政史拍卖会”上，一枚1941年“纽约版孙中山像2元中心倒印”邮票，最终以241万港元的高价成交，高出原先估价40多万港元，创造世界拍卖单枚民国邮票最高成交价纪录。

错版邮票由于其价值在市场屡次创高，受到不少集邮爱好者的追捧。很多集邮者喜欢收藏错邮，总认为错的东西与众不同，而且错邮价格往往会遭到市场追捧，因此错邮一直受到收藏者的瞩目。

1990年的生肖“马”票，其前踢的动作本应蹄子往前，可是印出来的是蹄子往后，当时就没有回收。1998年发行了一套“警察”邮票，全套邮票竟有7处错误，其中一枚邮票上警察的手指居然“长”成了6指。这些邮票的票面虽然出现了文字错误或图画错误，但由于未回收，因此存世量很大，此类邮品的升值空间并不大。

收藏者在收藏“错票”时，一定要看有没有回收，存世量很大的错票，升值空间一般较小，存世量小的邮票，升值空间比较大，可以作为重点投资对象。

其实，在收藏界的人都知道，消耗大的邮票更利于保值。所以，我们在挑选邮票时，应该着重挑选有较大消耗概率的品种。物以稀为贵，除了题材和内容之外，发行量少、存世量少的邮票当然更有价值。简而言之，在老纪特、文编及JT各类别邮票中选择发行量小的邮票。在发行量小和存世期较长的品种中，尽量购买小型张、小全张、大套票或系列龙头邮票。在近年的编号邮票中，就尽量选择广受邮人欢迎的最佳邮票——为特别重大事件发行的特字系列邮票，以及量少的特供邮品；对于任何时期的邮票，都应该挑选单枚一套或面值较小的邮票。

3. 收藏品相好的邮票

邮票的品相同样是邮票价值的重要因素之一。对新邮来说，衡量品相，主要是票面完整，图案端正，颜色鲜艳；齿孔完整，不缺角；背胶完好。品相好的邮票自然价格更高一些。而对于旧邮来说，主要是票面完好，不揭薄，邮戳清晰，邮戳销于邮票一角占票面的1/4左右，这样的邮票为上品；邮戳轻印，不损害票面美观为中品；邮戳重油，影响图案美观为下品。

4. 收藏非主流邮票

收藏藏品要把精力用在“刀刃”上，寻找合适的买卖机会很重要，合适的机会能带来更好的收益。非主流邮票虽然没有主流品种那么红火，但一些精美的佳品还是不断被挖掘出来。有了人追捧，这些非主流藏品的市场行情便开始攀升。看似普普通通的邮票，价格不及

主流作品。但它们独特的艺术表现，往往能获得意想不到的增值空间。那些普通的邮票处于价格的最下风，无人问津。如果投资者眼光好，运气好，花不多的钱，却受益出乎意料。

收藏品：眼光决定成败

在股市里面，如果总是能够发现“绩优股”、“潜力股”，口袋里就会被钞票挤得满满的。否则的话，股价就会跌至谷底，轻者损失惨重，重则家破人亡。在收藏市场也一样，比的是“眼力”。眼力好的，奇货珍品经常走进自己的宝库；反之，将会与珍品永世无缘。因此，古玩市场里到处都充斥着“捡漏”与“走眼”的故事。

曾经有位老收藏家，因为他看货很准，所以知道他的人都想找他给自己鉴定一下自己的宝物是不是真的。有一天他应邀去鉴定一件祖传的坛子。那一家人一直都认为那是明朝时期的物品，一直把它当宝物保存着。但是这位老收藏家看了一下，发现它根本就不是古玩，而是民国时期烧制的仿制品。心里很是失望，但是就在他走出这家屋门的时候，看到这家人院子里堆着一堆花盆和破烂的瓶瓶罐罐。他仅仅扫了一眼，竟然发现在那堆破烂里有一件宝物。为了不泄露宝物，他以收破烂的价格向那一家人买回了那一堆破烂。回到家之后，他立马把那件“疑似”宝物拿出来洗干净，发现自己没有看走眼，真的是一件北宋时期的文物。这可是一件无价之宝，在当时的市场，这件宝物的价格相当于20亩地的价格，他一下子觉得自己大发了。

这位老收藏家因为自己拥有独到的眼力，让自己在一堆破烂里发现了一件真正的北宋的文物，让自己大发了一笔。从中我们可以看到，如果我们拥有好的眼光的话，我们就能够获得别人不知道的宝物。当然，大部分的工薪族都不可能具备这位老收藏家这样锐利的眼光，能够从一堆破烂里发现宝物。但是我们有必要花点时间培养自己的眼力，让自己在以后的日子里能够鉴别一般的收藏物品的真伪。

要想成为一个成功的收藏者，需要具备慧眼，这种慧眼不是一朝一夕炼成的，而是日积月累，不断学习、不断总结经验后才可能具备的。只有虚心学习，不耻下问，才能不断提高鉴赏水平。收藏者的经验和学识决定了其能不能慧眼识宝。

要想磨炼出一双慧眼，就要多读书，多读“物”，与人为友。读书在于大量阅读收藏类书籍、报刊和浏览收藏类网站。专业知识的积累是一个循序渐进、逐步提升的过程。如果从未涉及到投资收藏的话，更需要潜心研究鉴赏知识，了解市场动态、行情，这样才能做到知己知彼，才能少花冤枉的学费。

学习了理论知识就要运用到现实生活中去，实践出真知。练就一双鉴宝的慧眼还需和真品古玩“亲密接触”。经常到博物馆、文物商店、古玩店、画廊、地摊和拍卖会，接触实物，增加感性认识，把书上抽象的文字转化成形象鲜活的内容，牢记在脑海里。

共同分享收藏知识和心得非常重要，藏友不论年龄长幼，职位高低，能者为师，有疑虑和不懂的地方，虚心向朋友求教。藏友对某项收藏的知识经验，都是我们学习的内容。最后投资风险不可不防。收藏市场纷繁复杂，对收藏产品了解的同时必须了解相关政策法规、操作失误的风险和套利的风险。

收藏理财要“放长线钓大鱼”

有些人做收藏仅仅是为了收藏，也有一些人用来送礼，更多的人还是希望自己的收藏在有朝一日能够为自己带来丰厚的回报。如果我们也想要通过收藏交易来获取金钱，那就需要“放长线钓大鱼”。

收藏是一项长期的爱好，对一种收藏品从认识到熟悉再到喜爱是需要时间来打磨的。收藏投资不像买卖股票，重在享受乐趣。许多收藏品只等有缘人来买，可能是一年、两年，也可能是十年或者更长。所以说收藏投资要“放长线钓大鱼”。

其实，收藏品本来就需要通过长时间的考验，在逐步被人们所了解、认可、喜爱的情况

下，成为具有收藏价值的对象，但并非所有的东西都会在短时间成为收藏市场的宠儿。连环画、小人书之所以会在近十年中走俏，价格不断升值，就是因为老版本连环画存量稀少，经过几十年消耗与损毁，留存下来的就逐步体现出收藏价值，并进入了藏家眼帘，进而体现出投资价值。

许多人认为收藏品投资要抓紧时机，就是说一旦某种收藏品出现行情，投资一把赚些钱，在短时间内占得先机。然而这种理念非常不合理。一个收藏品被收藏者认同和被收藏市场接纳十分重要。如果某种收藏品认知度一旦很高，就会形成一个蔚为壮观的集藏群体，随之而来的就是这种收藏品会出现一个影响力颇大的市场。中国的邮币卡市场就已存在 30 年时间，而古玩市场更是有几百年的历史，这就给玩家提供了一个有趣的休闲去处，也成了部分人谋生或增加财富的场所。

某高校教授特别热衷于收藏艺术品，起初只是用来装饰新家，后来发现艺术品理财既能享受文化乐趣，又能得到经济回报，就乐在其中，欲罢不能了。1994 年在旧货市场以 20 元钱买了一盏“文革”时期的台灯，那完全是出于对红色娘子军的精气神的喜爱，留在家中摆设。过了十多年，红色文化兴起，未曾想它的价值连翻几番，教授在 2007 年以 1000 元卖出。

这十多年来，社会的观念也在改变，大众对于红色文化的关注逐步加深，红色文物也成了具有收藏价值的品种，使得这名教授的台灯价值提升。然而另一位教授就没有那么幸运了。这名教授买到一对青铜壶，着急挣一笔钱，看价格合适就卖出了。殊不知，卖出一段日子后，圈里把此壶炒到了天价。原来，这对青铜壶是古代贵人使过的壶。这名教授是非常非常后悔过早地卖出自己的收藏品。

假若再耐心等待一段日子，自己再了解、认识一下自己的收藏品，就不会上演如此的遗憾之事了。台灯能够给他带来那么大的价差也是因为他持有的时间有足够长久，从他在旧货市场买进那盏台灯的时候到他卖出那盏台灯的时间，中间隔了十几年。而另一位教授卖出那对青铜壶就显得有点仓促，所以才会让自己遭遇了一个遗憾的交易。

收藏投资不是上半年买入下半年卖出的生意，不要急于挣钱，市场往往有个很长的震荡期，有时可能长达 5 年、10 年。而且，市场里的热点每年都不一样，今年是书画热，明年是印章热，投资者要做好“长期抗战”的准备。另外，投资收藏者也不要热衷于“捡漏”，尤其是初玩古董的人，应该先到博物馆、图书馆学习一下，有了知识才能拥有超前的投资意识，从而保证既能享受乐趣，又有经济回报。

我们不能因为收藏品的热度在社会上退烧之后就认为自己的藏品失去了价值，从而低价处理或者是弃之不顾。既然是收藏，我们就要把它“藏”起来，等到它再度热起来之后我们就能够把它高价卖出了。

如此看来，有市场、有群体的收藏品，长线投资必然会换得金子般的收益，就看能不能经受得住时间流逝的煎熬。

不投难以定价和评估的艺术品

收藏有风险，投资需谨慎。其中很重要的一条是不投资难以定价和评估的艺术品。所以收藏投资，一定要分析虚虚实实的价格，把准市场的脉搏。

艺术品的价格存在很大的不确定性。比如唐三彩陶器低的每件几万元，最高的上千万。近年来，二级市场的艺术品拍卖中出现源源不绝的“天价”艺术品的现象，对于此种现象，很多人心中画上问号，它“天价”的原因体现在哪里？

这些年，艺术品市场尤其是中国艺术品市场上价格直线走高，实际上背后往往可以看到有人在造势，最后制造出高价位的艺术品。有些原本名不见经传、艺术成绩并不杰出的艺术家作品，会突然卖出几万、十几万甚至几十万的价格。不用等很长时间，过不了几年市场终将抛弃这样的艺术品。这样虚高价位艺术品没有经过市场的打磨，价格非常不稳定，最好不要投资这样的艺术品。如果未能看透当时的价位，盲目投入，过段时间后发现价格一降再降，伤心的就只能是自己了。

荷兰印象派大师凡·高的《加歇医生》被拍出 8250 万美元的天价，创造了艺术品拍卖有史以来的最高纪录。事实是日本当时处于泡沫经济的鼎盛时期，金钱来之不易，才出了这个高价。泡沫破灭以后，《加歇医生》收藏者打算将其转让，但降到半价也无人问津。

从中我们可以看到，艺术品的价格并不会像商品那样有个大概的价格范围，它可以在这个时间是上千万，但是在它的热度过了之后，它也许就会一文不值。再加上现代的艺术品市场附和着包装和炒作。这种炒作造成的结果就是价格与价值不相匹配。而深受此影响的是艺术品市场上的藏家。如果不能分析出高价背后的原因，投资定价混乱的艺术品，势必造成经济上的损失。

某拍卖公司图录的封面刊登了一位在世画家的作品，当时这位画家尚不如后来知名，但封面的价位在当时甚而今天都是天价。人们在研究这件事时都感到有点纳闷，怎么会定如此高的价位。后来的发现证明了这是一起炒作。自己的画送去拍卖行去拍，又自己派人高价买回来，造成偶然的價格。这是一起成功的操作，扩大了对这位画家的宣传。

看来，包装和炒作的流行方式是有些经纪人先将某位画家的作品买上一大批，有意识地出版，进行新闻宣传；然后集中造势，吸引人们来投资，慢慢把自己手中的货放出去。为此，要制造出一个价格，甚至是轰动的价格，以引起人们的注意和连锁反应。而制造价格的有效方式是自拉自唱。

在艺术品交易中，捧场是另外一种混乱市场价格的方式。这种方法也是普遍存在的，在不明真相的收藏者中会产生作用。而捧场产生的价格对不知情的人来说会产生错觉，误以为某人的作品达到了非常高的境界。比较常见的捧场购买有几种情况：

1. 师生间互相捧场

有位先生办展览，一件展品估价标 4~5 万已是不便宜，多数人前来观看，买的人少之又少。这位先生的学生却以高达 12.5 万元的价格买下艺术品。为了表示真心实意，他还以 10 万余元的价格买下另一件作品。

对于这位先生来说，12.5 万元是个天价，在艺术市场上人们对这位先生的名气闻所未闻。但是他们师生之间就可以通过互相捧场来抬高自己的作品和名气，为自己带来丰厚的回报。

2. 同行中捧场

在一个拍卖会上，一位大师级画家在第一排坐定，不久另一位相识的某位画家也来现场与其打招呼，寒暄以后坐在一旁观战。拍到这位大师的作品，价位也比较高，这位画家毫不犹豫举起了号码牌，把这件作品买了下来。

同为画家，互相捧场，很多外行人不知就里，就会因为那位画家出高价买那位大师级画家的画而出高价竞买，从而抬升了那位大师级画家作品的价值。

3. 老相识碍于老关系、老情面而前往捧场

中青年艺术家的作品价格很不稳定，一般拍卖会上的标价也不便宜。一次拍卖时，有位中青年艺术家的作品价格拍得较高，而且举牌竞价的人也不少，事后了解到，举牌的人与艺术家都有很好的交情。

面对这样的事情我们就更要擦亮自己的眼睛，那些出手的人真的是因为标的优质而出手，还是只是过来捧场。如果只是捧场的话，我们就要谨慎对待，不要被他们哄抬起来的氛围误导了投资决策。

正确地把握艺术品的价位，一定要把必然性和偶然性结合起来研究，把握价格的本质，体现价格的真实性、合理性和竞争性，这样的综合有利于在纷繁复杂的收藏市场看清艺术品的真正面目。在有把握、价格稳定的艺术品上投资，收藏家的收益不会太小。所以，在进行收藏投资的时候，我们最好不要去投那些难以定价和评估的艺术品，以保证自己资金的安全。



第六篇

技巧篇：找到诀窍，理财致富 就是这么简单

第一章

学会用钱追钱，才能坐享“高薪”

增加闲置的钱，你的收入就上去了

有人说过，收入像一条小河，财富是一个水库，花出去的钱就是流出去的水。如果流出去的水比流进的水速度快，那么水库里的财富慢慢就会流干。所以，为了防止自己的金库出现入不敷出的现象，工薪族必须学会通过开源不断增加金库中的闲置资金。

工薪族理财资金的来源，不能单凭节省，一味节省只能让人觉得生活乏味。节衣缩食的生活不仅降低了生活的质量，更违背了理财的原则。在合理节省的基础上，工薪族还要通过工作和其他途径来增加每月闲置的钱。收入多了，用于理财的钱也就多了，所以说，工薪族的开源很重要。工薪族理财想跑赢通胀增加个人收入，开源节流的资产合理配备是十分必要的。

曲梦华和先生结婚两年，曲梦华中文系毕业后从事文员工作，每月工资 2000 元，先生从事会计工作，每月工资 4000 元，夫妻俩的工作都比较轻松，闲暇时间多，常常不知怎么安排。目前有一套自住的商品房，没有小孩，两人每月吃饭、交通、通信等费用需开销 3000 元，若再添置衣物等，工资基本就月光了。夫妇俩打算两年后生小孩，预计孩子出生需要花费一大笔钱。

曲梦华夫妇目前的现状，在开销支出上没有太多的浪费，主要是收入来源少，如果能够想办法开拓收入渠道，他们就不用愁生孩子的问题了。

曲梦华是学中文的，平时可以多阅读一些书籍，加强自己的写作功底，可以尝试着投稿，一旦稿子被采用，就有了新的收入渠道。曲梦华的先生本身是做会计的，也可以在工作之余兼职一些公司企业的会计工作，以拓宽收入来源，这样既省时又省力。这样，夫妇俩都有了额外的兼职工作，不仅能充实自己的业余生活，还能解决收入低的问题，一举两得。

在理财中，如果只关注如何节流，让自己的生活处处以省钱为目的，就违背了理财的目的，理财并不是要敛财，而是要通过合理规划，花该花的钱，让自己的生活更有质量。一味节流而不注重如何拓宽收入的源头，理财就会理得比较辛苦，因此，节流的同时要不忘开源，增加自己的收入才是理财的首要保证。

在不影响本职工作的前提下，业余兼职从事第二职业并非不可行。在不少人的观念里，兼职收入较低，但使兼职的收入超过本职收入的也大有人在，甚至为兼职辞去本职工作的也不在少数。有调查显示，部分小时工就业门槛低，工作形式灵活自由，是现今不少兼职人士的主要选择；而一些专业技术要求较强的兼职往往能获取不菲的业余收入，有些职位月收入甚至能过万。

如此看来，工薪族要想通过自己的努力增加闲置的钱并不是一件难事。

不管牛市还是熊市，投资是不变的话题。当前，虽然房价的过快上涨使得房产投资价值变小，但理财市场眼花缭乱的投资品种依然可以满足工薪族财富稳健增值的理财需求。

当工薪族中有了一些积蓄，就可以拿出一部分所谓的“闲钱”来投资了。不要小看投资

的意义，投资能让你在 40 岁时实现创富。因为我们走过青春以后，无论是体力还是精力都无法和那些初涉社会的年轻人抗衡了，这时候我们拥有的只是时间赠予的经验，这些已经足够了。拥有经验和适当的聪明，工薪族就可以通过投资而获取收益了。

投资，可以从“小”开始

俗语说得好：“能省就是会赚。”也就是说，原本可能被花掉的钱，却因为你聪明地“戒急用忍”，不但能省下钱，创造“死薪水”以外的多余收入，甚至还能创造“增值”的效果。

也许作为工薪族的你工作并不稳定，每个月可能只有两三千元的收入，因此自己会怀疑“我还有资格理财吗”。其实，钱多钱少无所谓，重要的是要有一颗理财的心。作为工薪族的你下定决心理财，就迈出了成功的第一步。因为，投资本来就可以从“小”开始。

很多工薪族在生活中会觉得 1% 微不足道，但富翁们从来不会漠视这种差异。6000 元，1% 的利息仅仅不过 60 元，但如果把本金追加到 600 万，1% 的利息就有 6 万元。正因重视这种细微的差异，所以他们才能够成为富翁。

钱越少，越应该下定决心理财。如果你每个月都能用心聪明地省钱，每次省出 1%，并把钱努力用在对的地方，不但有可能不让家庭开支出现负数，还有可能创造额外收入。尤其，现在的物价上涨幅度惊人，如果工薪族还只是把钱乖乖地定存，钱一定会越来越少，唯有通过持续不断地理财，手头的资金跟随国际趋势上扬，才能不使钱越存越少。

很多人说：“物价不停上涨，我的薪水光是应付开销都不够用了，小钱要从哪里来呢？”

其实常常看到一些工薪族在生活中浪费消费，比如和朋友一见面就要吃大餐，一餐吃完就是好几百块钱，吃完饭后肚子又撑得不得了，剩菜也不好意思打包，饭后再来点红酒饮料或者直奔 KTV 继续欢乐消费。浪费过后，也并未觉得健康快乐——一些工薪族花钱吃到身体亮红灯或有惊人的小腹时，不得不花大钱减肥；一些工薪族花钱的时候非常豪气，月底拿到信用卡透支账单时又拼命懊悔，但总是克制不住花钱的欲望，等到自己购买的终身健康商业险要停卖的时候，却拿不出钱来买到足够保额，只能跟自己的“健康”赌运气，这样的人，一点儿都不聪明。

理财不只是投资的行为而已，还包括收支控制、风险管理、税务、退休计划等方法，如果你没有先想办法把钱省下来，便没有机会去打理，那还谈什么投资，因此，理财的第一步便是要先有富余，千万别小看这些省下来的“小钱”！

张健，26 岁，单身，长春某私企职员，工作两年，基本稳定，月收入 2500 元，年终奖金 6000 元，单位有三险和住房公积金，每月平均支出 800 元，目前有定期存款储蓄 2 万元。

除了攒下的固定工资，张健还利用下班时间摆摆地摊卖点小物件赚钱。卖的品种很丰富，有小吃，有穿戴，有玩具，有水果，只要是能够“吸引”人，他的生意就如火如荼地开展着。他每天下班较早，去天桥上待三四个小时就回家。虽然要防城管，但是能够换来巨额回报还是非常值得的，每个月他会增加一千多块钱的收入。几百块钱就能买到一克黄金，200 元人民币可以定投基金。张健打算通过自己每个月的“小理财”、“小攒钱”攒够 30 万，那个时候他就能满足自己开家店的愿望了。

现在，张健正在一步一步地向自己的梦想靠近。

不要小看了一百两百的小钱，小钱攒得多了也能成为大钱，“集腋成裘，聚沙成塔”说的就是这个道理，上面案例中的张先生就是靠积攒小钱，一步步实现自己的梦想。

当然投入的钱少，在同样的收益率下，累积的时间会比较久，但这笔省下来的钱可以有非常多的用途。关键是，这些钱是“省”下来的，可以把省下来的钱用在补充家庭成员的保险计划，用于家庭成员罹患重大疾病的支出，避免因意外事故而导致家庭经济陷于贫困行列。也可以选择联名共保的保险产品，将每月家庭收入的 800 元左右，以 400 元为小孩存教育储蓄，存 400 元的基金定期定额投资；基金定投可以选择指数型基金进行定投。

工薪族理财应该从大处着眼，从小处入手。谁说，“小钱”无大用呢？

投资工具不必多，做对就灵

投资理财工具也就是通常所说的理财产品。一般来说，狭义的投资工具专指银行面向公众发行的理财产品。这类产品特点：有一定的投资起点，单笔一般不低于5万元；期限灵活，短则数天，长则1至2年；收益稳定，大多数有相对稳定的收益率且远高于同期存款利率；风险相对较低，不少投资工具是保本、保收益的。从广义上讲，储蓄、保险、证券、基金、外汇等都是投资工具的范畴。

崔晶锐5年前考取南京知名大学金融专业，本科毕业后在南京工作一年。目前的工作每月税后约5000元，房租1000元，日常开销约在2000元。工作一年下来，崔晶锐只有区区1.5万元的活期存款，其中包含年终奖1万元。

崔晶锐现在正处于单身阶段，是经济独立后到成家前这一阶段的关键时期。一般来说，他的收入会比较快速地增长，到后期可能逐渐趋于稳定。但在这个阶段，一般单身白领都有结婚、购房、购车等压力存在，需要为此进行资金准备。在理财方面，重点是在日常预算、债务管理以及面临的人生目标。和多数事业初期的年轻人一样，崔晶锐的流动资产比率很高，暂时没有负债，财务自由度较低，表面上看似乎并没有多少“财”可理，但对短期资金规划仍然迫在眉睫。如果以现有工作收入来计算，崔晶锐每年可以结余约3万元，因为没有负债，这样的条件对于才工作一年的年轻人来说算是不错了。

崔晶锐的资产主要是现有的存款。限制消费、扩大投资就是为像崔晶锐这样的80后量身定做的投资原则。理财师建议崔晶锐把当前资金和盈余的资金用于投资，具体的投资产品可以简单分为两个部分：保本类和收益类。理财师建议崔晶锐留存1.8万元人民币，可以选择半年期定期存款或投资货币型基金。

不同年龄的客户，身处不同的生命周期，其理财目标 and 需求也是不同的。目前，不少工薪族都选择多个投资工具进行理财投资活动。

根据和讯网对投资理财工具的调查显示，在全体被调查者中能够明确表明各项投资工具初次使用时间的家庭共有1756个，其中使用一种投资工具的1110个，两种投资工具的386个，三种的138个，四种及四种以上的102个。按投资时间顺序，经统计，至少有一种投资工具的家庭1756个，至少有两种投资工具的家庭646个，至少有三种投资工具的家庭260个，至少有四种投资工具的家庭102个。

然而，投资工具的选择不在数量，而在质量。对工薪族而言，投资工具过多不见得是件好事。工薪族投资者在特定时间段内，只能兼顾2到3个投资方向，重点关注一类投资品种。在投资市场上摊子铺得太大，将不能有效兼顾所投的投资种类，这样不仅不能增加获利的概率，反而增加了个人的投资风险。因而，投资工具不必多，做对就灵。

面对琳琅满目的投资工具，工薪族最重要的是要了解投资工具的特性，还有投资工具的风险与报酬，才能知道怎么合理出价，怎么把握进出时间，才能确保投资一定稳赚，毕竟，没有人想要白忙一场吧！

从具体的从投资方向来看，工薪族的投资工具可以分为以下几类：

1. 股权投资类

主要投资于企业股权如股票、偏股型基金、阳光私募基金等，特点是市场波动较大，收益高，适合追求高收益和有较高风险承受能力的积极型和平衡型投资者。

2. 债券类

包括国债、金融债等，特点是风险较低，收益比较固定，适合追求一定收益、风险承受能力较低的稳健投资者。

3. 信托类

这类产品一般期限固定，收益相对较高，风险相对较小，适合追求高收益、有一定风险承受能力的平衡型投资者。

4. 货币类

如货币型基金、银行理财产品。这类产品风险极低，收益较为稳定，非常适合厌恶风险的保守型投资者。

5. 商品类

如黄金、白银等贵金属。它们具有较强的抗通胀功能，但同样承担不同周期带来的波动风险。

6. 金融衍生品

它是指以传统金融产品为基础，以杠杆性的信用交易为特征的金融产品，如期货、期权等。由于这类产品具有杠杆作用，可以成倍地放大收益和风险，因此，投资者需要有较强的专业知识。

此外，在进行投资理财工具的选择时，工薪族需要了解自己到底属于哪种类型的人，一般分为：保守型、稳健型、温和激进型和激进型四种。

一般保守型投资本金无风险，可以选择货币基金、国债、银行等理财产品组合。稳健型的投资风险低，可以选择货币基金、企业债券或者债券型基金、银行理财产品等组合。温和激进型的投资风险中等，可以选择股票型基金、企业债券或债券型基金、指数基金、股票、黄金等。激进型投资的风险较高，可以选择股票型基金、指数基金、股票、外汇、期货等。

在投资时，工薪族要根据自己的资金实力、风险承受能力、专业知识和技能，选择适合自己的投资理财工具组合，这样才能做到越理越有财。如果你对股票很在行，能够承受股市的大起大落，那请继续投资股票，你会赚得比较快；如果你有很多钱，但是一点风吹草动，就让你呼吸困难、心跳加速，那就放定存吧，毕竟心脏功能健全才能活得比较久。若风险超出自己所能承受的范围，则可能影响到自己的生活。

“防御”和“稳健”是工薪族投资的关键词

大家下过象棋吗？象棋高手绝对不会一开始就发起攻击，而是先做好防御准备，铺好路后再开始全面攻击。其实，理财也是同样的道理。如果把投资比喻成攻击，那你应该在充分做好防御后再攻击。如果一开始就派小兵攻击，只会增加失败的概率。

考虑到目前的市场发展状况以及存在的调控压力，工薪族最好采用防御型和稳健型投资相结合的投资策略。

辛国强，35岁，某著名杂志社主编，年薪20万，每年还有一些不确定的分红及奖金，大约10万元。爱人在一家公司任中级主管，年薪5万元，辛国强的目标是在当前市场不好的环境中安全投资。辛国强的日常应酬较多，花销较大，想利用保险产品产品强制储蓄功能存住钱，并补充养老金，抵御通货膨胀。

辛国强家庭目前夫妻双方均有社保，房款已还清，无任何负债，无赡养老人压力，每月开销5000元左右，活期存款30万元，投资股票15万元，严重套牢。商业保险购买了养老金保险，年缴14000元，退休时每月可领2000元，已有商业重大疾病保险，保额10万元，年缴4000元。

辛国强已有比较明确的投资意识和储蓄观念，家庭资产优良，且无任何不良负债。但从家庭财务规划的安全性、长远性及全面性等角度，辛国强家在目前的经济环境下，无法抵御货币贬值带来的压力。理财师建议分散、分阶段投资于货币市场基金、国债3~5年期产品及商业保险公司保底分红型产品。

以辛先生为代表的工薪族家庭的理财核心，就是要在保证资金安全的前提下，合理有效地分配资金使用范围，也就是要做好合理安全的投资组合，在实行稳定投资的同时做好理财风险防御。

真正的投资策略，应该能够做到进可攻、退可守。只要有稳定的防守力量，再大的金融风浪都能够应付自如。只要抓住一次机会，就能够赚取大量的利润。在理财金字塔中，用于防守的资金应该是最多的，其他的资金比例应逐渐减小，用于激战的资金应该最小。金字塔

的底部最开阔，顶最尖，其要说明的就是安排理财防守最重要，然后才能进攻激战。

掌握好防御和稳健的理财方法是工薪族走向成功理财的重要一步。

2011 年对投资者来说是不平静的一年，国内股市大幅下挫，房地产市场一蹶不振，其他投资产品也难以幸免。2012 年，从全球到中国都将面临更加复杂的形势。货币政策“稳”字不变，那么对于工薪族的投资理财而言，也需要“稳”字当头，保持资金流动性、安全性，同时注重风险控制，切勿盲目追求收益率，稳健投资也是 2012 年的理财主题。在股市、楼市、收藏品等众多市场表现不尽如人意的同时，银行理财产品凭借其稳健的收益率赢得投资者的青睐。

在进行防御型和稳健型投资时，工薪族可以在以下三个方面有所侧重：

1. 开源基础上控制好支出

控制好支出就是要分清楚必要的支出和不必要的支出，以免浪费。这并不是说要无条件地节省、不花钱，而是要养成每月定额消费的习惯，这对充分储蓄有很大帮助。

2. 做好备用资金的准备

预留备用资金就是要预留一部分非常资金，以防不测。如果在没有备用资金的情况下投资，万一发生意想不到的事情而需要支出一大笔钱，就会影响投资计划。

3. 坚持长期投资为主的计划

长期投资就是要不断地复利投资。理财的最终目的是成为富翁，而想成为富翁一定要不断地复利投资。控制好支出、预留备用资金，都是为了能够成功地长期投资，最终成为富翁。

从中长期来看，上市公司整体业绩的高增长、通胀背景下的老百姓理财愿望强烈，以及人民币升值背景下的流动性过剩，只要这几项因素不发生逆转，股市的长期趋势不会改变。因此，对投资者而言，可以考虑选择购买一些过往业绩优良、运作稳健的平衡型基金。

如果用更简单的语言概括“3 阶段理财法”，就是“储蓄、预留、再投资”。如果深刻理解并切实实践这个简单的原则，对理财十分有益。

一般人都认为能够保本的银行定期存款、零存整取存款等属于“储蓄”，而有风险的股票、基金等属于“投资”。这本书中所讲的“储蓄”是指收入中减去支出后剩下的钱，即不区分定期存款、零存整取存款、股票、基金、房地产等，凡能够带来财富的投资行为都定义为“投资”。

让我们的理财篮子拥有三种以上的投资产品，当然，投资产品的选择，要根据自己的风险厌恶程度和资金实力进行选择。这样，可以避免一种投资产品发生风险时，造成全部投资失利。多种投资产品的组合配置，可以分散投资风险，多渠道获取收益。

以平均收益为目标：不要试图大赚特赚

“如果每年没有获得 30%~40% 的收益，我进行理财干啥？”不少进行投资理财的工薪族都或多或少存在以上的想法。他们认为自己，进行投资理财无非就是为了获得一个好的收益，在决定加入投资理财大军之前就已经给自己制定了一个不小的收益目标，潜藏了很大的风险。

景戴琳在一家事业单位上班，是个典型的月光族，每个月发了工资不是出去逛街，就是和朋友一起享受美食。工作几年下来，没剩下多少钱。最近，在“全民理财”热潮带动下，她也决定理财。

“我最近一直在关注理财信息，终于发现一条发财之道，不知是否可行，需要咨询一下你。”上个星期，景戴琳兴奋地向理财师打电话询问。原来，景戴琳最近从报纸上发现某银行正在发售一款短期理财产品信息：22 天，年化收益率 4.2%！而且还保本金！景戴琳一算这还了得：发财了！如果以这款理财产品最低起始购买金额 5 万元计算： $50000 \text{ 元} \times 22 \text{ 天} \times 4.2\% = 46200 \text{ 元}$ ，22 天下来，能挣这么多钱。

理财师见到景戴琳之后，及时纠正了她的“发财之道”，4.2% 是年化收益率，正确的收益是 $46200 \text{ 元} / 360 \text{ 天} = 128 \text{ 元}$ 。128 元！她一听蔫了：收益太低了，离她理财目标相差甚远，她决定放弃理财。

财富积累不能一口吃个胖子，很多像景戴琳这样的工薪族抱着高收益的目标来理财，发现收益率不像想象的那么高，扭头放弃了理财。殊不知，高收益背后必定存在高风险。

喜欢制定较高收益目标的投资者大致有两类人，一类是新投资者，进入市场的时间不长，对投资理财的收益充满不切实际的幻想；另一类是在牛市行情中已经获取了一定利润的投资者，他们会因为暂时所取得的成绩而沾沾自喜，并制定出种种好高骛远的盈利目标。

高收益目标只是投资者的理想追求，它对实际的投资决策没有多少作用，而且过高的赢利目标往往会给投资者带来一定心理压力，束缚投资水平的正常发挥。特别在股市由牛转熊时，死抱着赢利目标不放的投资者，将很容易被不断变化的市场所套牢。

就算是投资收益相当高的股票要达到 10% 以上的平均收益率都不是一件简单的事情。分析美国近百年的股票数据，美国股市的年均复合收益率仅有 10% 左右。要知道这是一个市场制度最完备、经济最为发达、自然灾害相对较少的国度数据，很多国家股市的收益率尚达不到这样的水平。其实年复合 10% 已经是一个很好的回报，这与连续两年赚 10%，第三年赔 8% 的意义完全不同，年均 10% 的复合增长，大约 7 年本金就翻番了。但如果投资者并不满意这个 10%，而偏要追求那 30%~40% 的收益，风险无疑就被人为地放大了。

投资就意味着风险，因此工薪族必须学会如何放弃最高收益，同时也避免了最大的市场风险。投资人的目标是获得市场平均收益。由于大部分投资人还不够专业，获得市场平均收益，已非常不易，假如投资基金应该设定一个目标收益，一旦到达目标位置应坚决赎回。

在投资理财领域，有那么一小部分人，他们心态平和，看起来不常出手，空闲时间多用来阅读、思考、运动和修身养性，就连电脑中的股票软件也很少看。他们不知 K 线中各种所谓的组合，也很少关注各种细枝末节，似乎只是关心一些与投资理财无关的国家大事和生活中的闲情逸致，但长期下来，这些人却取得了超越“勤劳”的那群人的收益。这部分人才是真正掌握理财真谛的人。

人做任何事固然都需要有理想、有目标。但是，如果眼睛里只有盈利目标，就会迷失自我，就会忽视自身的具体情况和素质，忽视自己的优点和缺点，从而无法做到扬长避短、趋利避害。给自己定下违背市场规律的过高赢利目标，就像是给得冠军的信鸽带上沉甸甸的金牌，信鸽迟早会因为被金牌拖累得精疲力竭，而从空中摔下来。

赢得起输不起的投资最好不要做

任何事情都有风险，有些事情我们承担得起失败的风险，而有些事情，我们是无法承受失败的压力。

投资市场就像一把双刃剑，用得好的成为世人的偶像，用得不好的人小则损失金钱，大则倾家荡产，市场就是这样的残酷，没有一点温情可言。工薪族理财，大多数“赢得起输不起”，能够承受的损失有限，因此，必须把控制风险放在第一位，切忌盲目跟风。在一笔钱投入理财之前，先不要想能赚多少钱，而要看清风险有多大。

这些年来，越来越多的临退工薪族开始念叨着“钱越来越不值钱了”，纷纷动了理财的心思。

已经到了退休的年龄，王阿姨响应周围姐妹儿的号召开始了自己的理财计划。她把之前的旧房子卖了，加上养老的积蓄，拿出了近 100 万元，买了黄金、基金、股票，在对投资知识完全不了解的状态下，开始了自己的晚年理财生活。投资赔了十多万元钱，加上老伴总是叨咕“房子不买就涨了”，她的血压就像股市一样，起起伏伏，最后因冠心病发作住院了。

临退休的工薪族一般已经年龄偏大，是一个抗风险能力较弱的投资群体，像拎着一篮鸡蛋挤上公交车，如果没有相应防护，赔上的不只是毕生积蓄，还有更珍贵的健康。

投资高收益品种时一定要承受高风险的能力，否则容易打乱家庭理财计划。王阿姨这样一病倒，不光会给家庭增加很大一部分医疗开支、增加儿女的生活负担不说，还会直接影响到她和老伴未来的养老生活。

曾经有人对 50 岁左右的临退休工薪族作过一个调查，其中有投资理财想法的占 60%，有三成人已经购买了国债、股票、基金等理财产品。问及购买理财产品的初衷，四成人想让

资产增值，希望帮儿女多攒钱。其余老人的心态是：能抵御通货膨胀，希望今后生病时不为儿女添负担，多攒点钱跟老伴安享晚年生活。但是实际上，一旦投资理财不当，这就会给工薪族家庭造成不小的打击。

投资理财是有风险的，其中最大的风险是不确定性。经济的起起落落，宏观政策的收收放放，外围形势的风云变幻，造成理财局势的千变万化。

在做任何投资以前，工薪族都必须考虑清楚自己是否输得起，而不是去考虑如果赢了会怎样，输不起的事情我们最好别做！而考虑输的范围时我们也不要只考虑钱财方面，作为半个商人，有些东西我们永远都输不起，包括我们的爱人、我们的家人、我们的“江湖地位”甚至我们的信誉，所以我們必须在做具有风险的投资之前全面考虑清楚我们究竟输得起输不起。如果输得起，就义无反顾地去做。

陈哲君，从事通讯行业，月收入 5000 元，年终奖 2 万元；陈太太从事金融行业，月入 4000 元，年终奖 1 万元左右。

家庭资产负债情况：房产两套，一套在市区，100 平方米左右，目前市价 80 万元，房贷余额 20 万元，贷款剩余期限 5 年，月供 3821 元，已入住作为新房；一套在市郊，150 平方米左右，市价 75 万元，房贷余额 35 万元，贷款剩余期限 15 年，月供 2861 元，去年年底刚交房，现空置；自备车一辆，折旧后市值 10 万元，车贷余额 3 万元，贷款剩余期限 2 年，月供 1326 元；另有活期存款 1 万元左右。

陈先生和妻子虽然工作和收入相对稳定，但是月度收支几乎相抵，年度盈余除去夫妻 2 人年终奖，只有 1.2 万元，这对于家庭资产净值的提升十分不利。

像陈先生这样的蜗牛族，为了拥有自己的房子，不惜节衣缩食或者背负长期房屋贷款，实际上这在无形之中也影响了家庭的生活质量。由于缺少对个人健康的投资保障，一旦陈先生和妻子的身体出现状况，陈先生家必然面临巨大震荡。

可见，越穷越需要理财。是否愿意投资，是否善于理财，结果截然不同。《英雄本色》里小马哥说过一句话：“不要以为看了几本书，就可以混社会了，你试过被人用枪指着头，喝完整瓶的威士忌吗？”做投资理财也一样。看懂几本股票分析的书很容易，看懂几本个人理财书也不难，分析得头头是道却在投资中赔钱的比比皆是。在踏入投资市场的时候，工薪族可以反复告诫自己：戒贪勿躁，赚了就跑。投资市场中的钱只有落入自己的口袋，才是自己的。所以，工薪族在看到别人账户大红变大紫而沾沾自喜时要不羨不嫉，始终按照自己当初定的原则操作，即便不赚钱但是也不会亏钱太多。

管理“错误的投资”

意识到如何避免犯错常常是投资取得成功的重要一步。重复地犯一个或常犯数个错误的投资者最大的敌人正是他们自己。尤为可怕的是，即使看起来很简单的错误都有可能对整体的投资回报造成非常大的影响。

宋平，外企职员，月收入 4500 元人民币。虽然每个月的工资并不是很多，但是宋平已经成为同事当中的“理财教父”——依靠自己十几年的理财，宋平已经买到了自己的房子，并且把儿子出国读书的花销都已经备好。

在闲聊当中，宋平和同事们说，自己在开始投资理财的前几年也栽过很多跟头，犯过不少错误。例如，一开始他也只是把钱都放在银行里生利息，认为这种做法最安全且没有风险。最后发现自己只是在走极端保守的理财路线，或是说完全没有理财观念。此外，在和老婆结婚之前，他总是月头领薪水时，钱就像过节似的大肆花，月尾时再苦哈哈地一边缩衣节食，一边盼望下个月的领薪日快点到。

在真正开始理财时，宋平才意识到当初的自己是多么可笑和无知，所以，他现在一有时间就来解答同事们关于理财的问题，他希望通过自己的经验帮助他们减少过程中的错误。

投资理财没有想象中那么简单，要能够像宋平这样算得上是一个擅长投资的工薪族，就

必须管理“错误的投资”。对于年轻的工薪族来讲，在学习做功课的同时，还需要管理好自己的投资，尽量避免在投资中犯这样或者那样的错误。

错误一：投资思想过于保守。

较长的投资周期使工薪族可以承担更大的风险，从而有机会获得更大的回报。如果观察过去三年中市场上表现最好的投资品种，投资者可能会倾向于选择国债，甚至是定期存款，作为自己的投资对象。

从风险角度考虑，这样的选择并没有错，但是如果希望能够在风险和收益之间取得平衡，增加权益类资产的配置，比如股票，最终的效果可能会更好。适当的股票配置可以使资产的购买力不至于明显下降。

错误二：投资中支付过多费用。

最容易影响工薪族长期回报的重要因素之一就是在投资过程中支付的费用。

如果用一小笔钱买卖股票，由于券商一般都有单笔交易最低佣金的规定，工薪族可能会为此支付占总投资额比例非常高的手续费。而买入那些费用非常高的基金也是如此，基金的管理费一般从基金的总资产中按比例提取，直接影响基金的回报，费用越高，影响越大。

不过，如果有费用率低的基金或者股票可供选择，工薪族还是可以优先考虑。

错误三：投资过程忽视风险。

很多工薪族在关注回报的时候，往往会忽视风险。一些工薪族很容易被一些允诺回报非常高的投资品所吸引。短期内某些品种确实可以取得非常好的回报，有些人也喜欢吹嘘自己曾经在一两笔投资上获得的惊人回报，但是惊人回报通常都是难以持续的，而且当市场下跌的时候，这些投资可能下跌得更快。

波动大并不是说市场不适合投资，恰恰相反，由于成长空间较大，工薪族可以适当配置此类资产，无论是通过共同基金或者指数基金。

错误四：根据报纸标题进行投资。

因为报纸或者其他媒体的信息宣传，工薪族很容易陷入热门资产、热门行业和热门股票的圈套。与自己选择时机买卖热门主题的股票相比，把资金交给更善于此道的基金经理效果会更好。

错误五：在错误的时间止损离场。

工薪族最容易犯的错误是在错误的时机进行买卖，无论是高位买进还是低位卖出。人类的本能促使投资人在市场好的时候高位买入，在市场差的时候低位卖出，但是这种行为会严重影响投资人的长期回报。

当看到大部分工薪族的实际回报落后于基金的总回报时，就可以显出长期投资的重要性，尤其当股市表现很差、很多人考虑赎回的时候，更需要坚持。坚定的长期投资者可以充分享受完整市场周期带来的回报。

工薪族在投资理财中偶尔犯这样或者那样的错误在所难免。巴菲特曾幽默地说：“芒格的长项是分析错误，我的责任是负责犯错误，并提供源源不断的错误案例供他分析。”既然在投资中错误是不可避免的，那么承认投资中的错误也是不可避免的。

工薪族需要在投资理财中学会管理自己的错误：在投资中避免错误的发生，以及在错误发生后分析错误避免错误二次出现。工薪族从他们的错误中学到的，比从他们的成功中学到的更为宝贵。

坚守投资纪律：停利点到就出场

我们在进行投资时，最兴奋的就是赚钱那一刻。白花花的钞票到手，放到自己的袋里，那种飘飘然的成就感，就是投资成功的快乐。但是投资一样有风险，很可能我们花了时间投资基金、股票或房地产，却没有赚到一点点利润。针对这一点，工薪族在理财投资时要懂得见好就收，对钱一味贪婪只会导致悲剧发生。

家住中山八路的丁怀民，刚刚出来工作不到两年，一个月工资 6000 元左右，年初时学

人炒股，初入股市经验不足。在看到一只股票未来行情不错时，丁怀民就投了4万块钱，买了部分股票。开始几天股票在小阴小阳线中缓慢拉升，几天之后突然出现大阳线，让丁怀民格外高兴。他想，自己投入的钱果然值，这样挣钱快得多。正在他继续等待上涨的时候，丁怀民持有的股票开始下跌，在亏损了10%后割肉离场。

丁怀民并不是亏损的少数人，继2011年6000万股民人均亏损4万元之后，截至2012年上半年，平均每名股民亏损了3.5万元。扣除一级市场的增发和IPO之外，股市市值损失1.68万亿元，按中登公司统计目前A股约有1.67亿个账户算，等于每个账户在这两个月再亏损1.01万元。而这些账户的户主大多都是熬过了股市高点却又不愿抛出，结果在下跌到买入点后不得不继续等待股票底部出现。

无论是投资股票、期货，还是黄金，贪心是最要不得的。停利点一到见好就收虽然是俗之又俗，可又有多少人见了基金和股票大涨之后还记得这句话呢？如果任由贪婪蒙蔽双眼，那么投资也变成了一件悲哀的事情。

投资当中，低买高卖的冲浪游戏看似简单，但工薪族一不小心就容易犯过度乐观的毛病。问题不是出在投资人主观态度上，而是多数投资人主观地期待自己有一套能辨识股价涨跌的客观法则，并高度乐观地期待这个外在法则能为自己赚到钱。说起杨百万，相信很多老股民都不陌生。这位当年靠炒股发家的名人，在投资上有一个最大的优点就是懂得在获利时候落袋为安，赚了钱就抽出来一部分，而不是全部投进去。据说，当时也有人和他一样赚了很多钱，但希望把雪球滚大，最后却亏得一无所有。

投资的过程类似于打猎，一个成功的猎人，要坚持在有把握的地方出猎，才能确保他整年都有充足的猎物。

2007年，正值全民理财热潮汹涌时，王亮为捧着自己辛苦工作攒起来的3万块钱进入股市。在这短短两年时间，他也在证券大厅经历了从“老王”到“王老师”的转变，而他最显赫的战绩就是他在6000点前成功全身而退。

说到那段毅然清仓的经历，王先生笑着说：“其实没有什么秘诀，只是喜欢从书籍、电影中获取经验。记得以前看过一部电视剧叫《大时代》，男主角对炒股很疯狂，然而他总是不成功。有一天他听说一个婆婆炒股多年竟没有亏过一次，被人们称为‘股神’。他就去问那位婆婆，对方说了四个字‘见好就收’。”据王先生透露，也就是从那时候开始，他对股票产生了兴趣，开始着手研究。

炒股经验要结合人生体验，王亮为认为，身在股市，其实是身在钱海里，一不小心工薪族半辈子积蓄就没了，所以每个人都很谨慎。这需要的不仅仅是知识、分析能力和运气，而且要跳出来看股市，这样才能看得清楚。物极必反也是这个道理，2008年超过6000点已经超出所有人的意料了，所以及时在利好时抛出是最好的选择。

不能不说，王亮为见好就收的心态帮助他成功地躲过了一年多的漫漫熊市。事实上，王亮为没有特别的投资思路，也没有丰富的投资经验，但王亮为的投资故事再次印证了投资的成功要领：遵守投资纪律，做好停利止盈目标，见好就收。工薪族必须不为目标以外的诱惑所动，坚定投资心态，才能做好投资。

对工薪族来说，如果不太熟悉如何判断市场的过热高点，也可采取在投资报酬率已达预设报酬率时，知足常乐地退场，别再留恋市场的多头行情。再者说，工薪族的要务是上班，不可能“追捕猎物”到天涯海角，直到绝对高点才卖出。工薪族也不可能天天看盘，而就算能天天看盘也不可能看到股价喷出天价而不动心。一旦投机者跟着市场跑，就容易失去自我，盲目地跟着市场跑，饱受心惊胆战的煎熬。

在投资理财中，工薪族最好事前就要铺设好获利目标，并寻求最能达成目标的市场与方向，在适当的时机撒网，并在适当的时机收网。这些投资或投机的行为都要自己掌握，千万别放任在不可测的市场波动上。

请记住，获利的关键是纪律，停利点就要卖出！

现金为王：管控投资与现金的比重

投资的目的是什么？永远不要忘记，就是钱！

现金，是投资市场最迷人的东西。钱，在投资语言里，不是很精确的语言。我们应用“现金”来看待它，没有办法握在手里的钱，就没有办法叫作现金，只有现金，才是扎扎实实地握在你手里。如果工薪族想要获得确保年年投资都获利的投资能力，绝对不能忘记这一点——现金为王！

“还贷压力大，又想留些本钱做投资，我把自己的房子租出去，再到近郊租房，赚点差价养房。”都市小白领夏芝岚说道。夏芝岚去年年底在市中心买了一套两居室房子，每月还贷3300元，而自己的工资扣除税金后到手约4500元，两者相减，每月也就剩下1200元的生活费，在市中心生活怎么够用？

经过一段时间思考，夏芝岚决定把自己到手的房子租出去，在近郊租了一个单间住。房子地段好，而且是学位房，租了2800元，近郊的那套租金也就1000多元，赚取了1000多元的差价。这种方式比较适合那些买了大房，暂时又还不结婚的年轻人，或者子女独立了的老年人。

虽然到近郊租房上班的交通成本会相应增加，离市中心远也有较多不便的地方，但是夏小姐还是觉得，住不住好房子倒是其次，重要的还是利用房子能够赚到现金。

夏芝岚这类群体被称为“双租族”。夏芝岚的决定无疑是明智的，无论是二次租房直接赚取现金还是进行其他的投资理财活动，能够在手中获得实实在在的现金才是最踏实的事情。

太多成功的证券投机家从股市搬走了无数的财富，也创造过极佳的获利绩效，但最后他们都浪迹天涯，沦落到负债跑路的境地。也有太多坚持定期定额投资基金的工薪族，曾经在基金对账单上看到高达300%的绩效报酬，却没有及时赎回基金，最终净值又跌回原点，报酬率自然也跌回两位数、个位数，甚至是更惨的负报酬。

投资过程中无法拿到现金，只能在基金净值最终能稳定成长的情况下才能产生获利效果。许多工薪族是为了退休规划而申购基金，并将基金视为个人核心资产。这也是许多理财专家建议投资人做的事情，但他们常忽略了一点，如果投资人所选择的是开放式股票型基金，这类基金净值并不稳定，那么投资人如何能确保15到20年后，基金净值能稳定增值呢？

对于这种投资行为，投资人最好三思而后行。

个人理财就是一个标准的拿现金换资产，再拿资产换现金的游戏。但不论你要花多长的时间进行现金与资产间的交换，你都不能忘记，把现金无限扩大才是重点。因此，在投资中掌控好投资和现金的比重是十分重要的。

在长期投资中，常常会遇到投资和现金分配的情况，例如工薪族能在理财中领取到5000元现金与零股100股的资产。这5000元现金多数时候，一般大众会在日常生活中就花掉，而零股则会保留为资产。当然，我们也可以将5000元现金再列入下一年度的可投资额度。这就是所谓在个人理财架构下对现金的投资管理。

工薪族只有对投资与现金间的比例进行管控，才能确保获利绩效与规避市场风险。

简单来说，一个投资人的手上不是握有现金就是掌握资产，那么在投资人可投资金额中，现金比例越高，资产比例就越低；反之，资产比例越高，手中的现金比例就越低。有经验的将军只在有胜算的情况下才击鼓出兵，同时也会在出现获利的状况下考虑鸣金收兵。出兵，就是拿现金进行投资；收兵，就是降低投资比重并提高现金比例。

可以说，投资的目的是要获得现金，世界上所有的资产都比不上现金可贵。可是现金无法创造现金，工薪族只有通过投资，让现金转换成为被投资的资产，并通过资产增值，才能得到日后更多的现金。通过有效的现金和投资管理，工薪族可以尽量平衡投资风险，来确保自己投资的平稳进行。

第二章

自动化理财系统，让你不再“月月光”

为你的钱分分类

张致远，36岁，在一家地产公司担任销售工作。他找到理财师打算为自己家做一个经济咨询。理财师让他把现在保存的房屋文件、存折、保险等他认为财产的所有东西都带过去。于是，张致远就开始在家里到处搜寻起来。在书桌抽屉里翻出来几个存折，衣柜里又翻出几个存折和房产证。在保险箱里又翻出一堆保险单。大约翻箱倒柜了30分钟，他突然发现好像有几个存折找不到了。

带着自己找到的几个存折和房产证，张致远去见了理财师。理财师在查看他带过来的存折后，发现里面有好几张已经到期的、已经两个月没有余款的存折。当理财师看到甚至有一份保险单夹在孩子书里当了书签，张致远腼腆地笑了。

在正式开始咨询之前，理财师让张致远把现在每个月自动付款的基金和保险、零存整取存折放在前面，然后就现在正在投资和正在储蓄的存折内容询问他。以月存的积累式基金商品为例，张致远居然认为他只是在存款，但是积累式基金并不是储蓄性质的。还有他认为自己买了足够多的保险，但是他那些保险的保险金额很有限。不是他保险费交得少，而是当他死亡的时候保险金虽然很多，但受伤时受到的保障很少，因此他还怀疑自己购买保险是否有意义。

张致远犯的错误相信大多数工薪族也犯过或是正在犯：只在每月底或每年年底把账户里剩的那点儿钱拿去投资，管它是多还是少。这样其实并没有获得很好的理财效果，即便说是理财也相当于没理。其实，如果我们能够建立自己的自动化理财系统，将自己的钱分类打理的话，效果就会大大不同。

将钱进行分类，并不是按其面值，而是按其用途。要设计适合我们自己的“理财系统”，首先要划分钱的用途，再根据不同用途准备不同的存折。如果大家还不明白，那么想一想家中的用水情况，这样就会比较容易理解了。

水箱里的水通过不同的管道流入厨房或洗手间。流入厨房的水只用于刷碗和饮用，流入洗手间的水只用于洗漱和冲厕所。表面上看起来都是水，但按各自的用途，在不同的空间各司其职。我们也可以学学家中用水的情况给自己的钱分分类，让自己的钱也跟家里的水一样各司其职，不需要我们时时刻刻都跟在后面操作这些钱，处理这些钱。那么，我们该如何给我们的钱分类，让它们各司其职去为我们服务呢？看看王亚楠的处理大家就会明白了。

王亚楠每月的工资是3500元，她每次一到发工资的日子，就会到银行里把100元取出来当成一年的定期存款存起来，100元存进自己的基金账户，100元存进自己的纸黄金账户，100元存进自己的股票账户。她还有一个零存整取的账户，是专门用来应对她需要的一些大件的生活用品。最近由于她想要做一个网络写手的兼职，需要一台电脑，为了能够尽快开始自己的兼职写手的生涯，她每个月都会往这个零存整取的账户里存进500元。剩下的钱就放在工资账户里，既是自己的生活费用，也当成自己的应急资金。

王亚楠把自己的钱分成了6份，让这6份钱各司其职，在各自的账户中不断地翻滚增值，而她每个月就仅仅是在月初领工资的时候把相应的金额转入相应的账户中。其实我们也可以学学她，把自己每个月的工资按照自己的使用目的来分类。例如把收入中用来积累财富的部分，分为5大目标资产——预备资产、房屋资产、保障资产、退休资产、投资资产，用来完成个人的投资理财活动，然后剩下的钱归自己平时的生活所用。至于金额多少，就需要我们根据自己的收入来自己安排了。

一般来说，在工薪族的经济蓝图里，一定要有预备资产、保障资产、房屋资产、退休资产、投资资产这5大资产的袋子。为了方便管理，我们最好办理独立的存折，根据我们资产的特点，对相应的存折跟银行约定不同的服务条件，例如基金账户，我们就可以约定每月的哪一天自动扣多少钱去投资哪只基金，而我们只需要保证这个账户里有足够的金额可供银行去扣就行了。这样，等到基金到期或者是合适的时候，我们再去办理赎回的手续，之中的任何操作都不用我们去操心，让这个账户自动为我们赚钱。

所以，给自己的钱分分类，让它们自动在自己的位置上增值保值，也是我们理财的一种方式，这种方式非常适合那些工作任务繁重、无暇顾及其他的工薪族朋友们。

理财也可自动化：“四本存折”系统

繁杂的理财活动往往让工薪族吃不消，按照市场行情每月一换的理财规划让原本就忙于工作的我们实在很难消受，工薪族不妨考虑为自己建立一个“理财自动分配系统”，来自动分配我们的收入。

张卫宁，27岁，月均收入5000元；妻子李纯佳，25岁，月均收入3000元。双方单位均有办理三险一金。家庭有活期存款10万元，住房一套，价值58万元，贷款20万，每月需还款1500元。理财现状：由于几乎每月都有朋友婚礼和小孩满月之类的人情支出，加上两人自己的日常生活开支后，基本所剩无几。

为了能够通过理财规划，尽可能多地积累财富，张先生和妻子在摸索中建立了自己的一套收入自动分配体系。他们将自己活期存款中的5万元投资成都银行“锦程一卡通”理财，即比例金额转存定期。具体方案：30%转存三个月，30%转存六个月，40%转存一年；只要卡内余额超过设定的活期预留金额后，超过部分就会自动按该比例转存定期。在投资之外，他们将自己的工资卡中每月预留500元，作为预备金预备不必要的花销。为了能够有效控制家庭当月花销，他们将收入中的一部分固定存入信用卡中，专门留作消费基金。此外的工资收入全部存入活期存折中。

通过自己的摸索，张卫宁夫妇建立起适合自己的“四张存折”的理财自动分配体系。虽然这个系统的产生源于他们的理财需要，但是与普通工薪族的理财需要相差无几。一旦习惯使用这个系统以后，工薪族就可以把理财交给它了，从而能更专注于自己的工作。

如果以“理财三部曲”为基础来建立自己的理财分配系统的话，工薪族的钱可以分为固定支出、变动支出、备用资金、投资等4个用途。与这4个用途相对应，需要四本存折。有些工薪族的公共支出在发工资之前已被扣除，所以这些公共支出不是管理的对象；如果是自由职业者，则可以把公共支出作为固定支出来管理。季节性支出可以和备用资金联系起来。

1. 工资存折：用于领取工资以及固定支出管理

一般来说，公司都会为员工建立一个固定的工资银行卡，工薪族也可以将这个银行卡作为工资存折来看待，无须刻意办理存折。

2. 消费存折：用于变动支出管理

在拿到工资之后，工薪族在月收入中扣除每月的平均开销，就能得到每个月可用于投资的金额。不要等到月底再去投资，而是应该在拿到薪水那天就把这笔余钱转存进你的投资账户。否则，到了月底的时候，你永远都不会有足够的余钱（只需彻夜狂欢几个晚上）去贯彻自己的理财计划。

3. 备用存折：用于备用资金管理

备用存折主要用于保险或者其他意外项目的预留开支。

4. 投资存折：用于投资管理

在投资存折的管理中，工薪族需要根据自己的时间安排不定期地进行风险排查，避免因风险带来的财务损失。

建立存折来达到理财目的的原理很简单，每月工薪族只需把工资存入工资存折后，到月末（或特定的某一日期）之前自动缴付各种固定支出，再把一定的金额作为下个月的生活费（变动支出）自动转账到消费存折，剩下的钱全部转账到投资存折。这样就可以非常清楚地掌握每个月赚了多少钱，支出多少，储蓄了多少。存入投资存折的钱，要先确保备用资金，再投资各种金融产品。这就是理财系统的基本形态。

需要说明一点，这四本存折不用特定的金融产品命名，而是根据每本存折的用途命名。准备好四本存折后，再开通网上银行。如果你投资股票、基金或债券，相关的金融机构会给你一本存折，但这还不是这里所说的“存折”，这里所讲的“存折”是可以自由存取的存折。

自由职业者的工薪族月收入经常是不固定的。如果所销售的产品季节性强，在特定季节或特定时期比较畅销或滞销，这种现象就会更加明显。因此，自由职业者不像领取固定工资的工薪族，想要建立适合自己的理财系统并实行长期的理财计划是有一定困难的。

要解决这个问题，最简单的方法就是自由职业的工薪族可以给自己发固定工资，再养成根据固定工资消费、储蓄的习惯。为此，要明确划分事业用资金和家庭用资金，每月给自己支付工资并把工资自动转到工资存折。一年后，如果事业有所成就，那么下一年就给自己涨工资；如果事业进展不顺利，就给自己减工资。通过这种方式，也可以利用四本存折的原理进行理财。

第一本存折：工资存折

大多数工薪族是以工资为主要收入来源，甚至不少人完全依赖工资生活。但实际生活中，工薪族多数将工资卡随取随用，如此一来，无形中造成卡上闲余资金成“睡钱”。实际上，工资卡也有理财术！

对普通人来讲，工资存折只有存取现金的功能。殊不知，一本小小的存折里面也藏有不少理财的奥秘。打理好自己的工资存折是工薪族自动化理财系统的重要一部分。在一般情况下，工薪族的工资都是当月初或者月末直接打到工资卡中。很多企业给员工办理的工资卡也同时具备了定存转账等多种功能，具备了存折的功效。

“黄金理财方程式”是报社工作的余小芸打理工资卡的秘诀，那就是“50%定期存款+30%活期存款+20%的理财产品”。

余小芸表示，赚钱靠开源节流，但是目前情况下很难开源，只能从节流上做文章。“虽然每个月工资有限，但是依靠按比例理财，还是很能积累财富的。”每个月，余小芸都通过网上银行自动将卡内的钱50%存为3个月的定期存款，20%部分进行理财，剩下的留作日常开销。

一般工资卡里的钱是活期存款，而目前活期存款的年利率为0.72%，如此低收益等于让工资卡在“睡大觉”。“工资卡理财从约定转存开始。”余小芸表示，她算过一笔账，定期存款收益要远远超过活期存款，如果每个月将50%存入定期存款，与活期的收益差距超过5倍，“这个数据太可观了”。同时，余小芸为了提高收益，还将活期存款存为货币、短债基金。一旦活期存款的金额超过了5万元，就自动转为通知存款。

在工资被花完之前，如果做到了精打细算，把工资先做一番投资，这是我们迈向理财的第一步。余小芸通过对自己工资卡的打理，达到了理财生财的目的。工薪族根据自己的实际需求来确定定期存款的期限，通常三个月期和半年期是较为合适的选择，经过一段时间积累，资金可以有更多的选择余地，积累下的资金就可以有更多的投资理财选择。

工资存折是领取工资及管理固定支出的存折。所谓“固定支出”，包括自动缴付贷款、

利息、公寓管理费、各种公共费用、子女补习费、保障性保险等。工薪族可以把所有自动缴付日期设置为发薪日到月末之间的某一天，当所有的缴付结束后，第二天自动转账一定的金额到消费存折。

上面的操作结束后，工资存折就不需要再支出钱了，剩下的钱作为这一个月可存金额，全部转到投资存折。从这时起，一直到下一发薪日期之前，工资存折的余额都为零。

从发薪日起，已自动缴付所有固定支出，生活费用也已经自动转账到消费存折，所以月末只要确认最终余额，再把剩下的钱全部转到投资存折，就不用再费心管理工资存折了。补打存折或在网上银行查看交易明细时，由于有每月的交易明细，无论何时都可以一眼看出固定支出明细和支出金额的变动情况。

与其让辛辛苦苦挣来的工资躺在活期存款这张温床上睡大觉，不妨盘活手中的工资存折，用活转定来为自己敛财聚富，填补一下活期利率损失。

第二本存折：消费存折

俗话说“钱是人的胆”，没有钱或挣钱少，各种消费的欲望自然就小；手里有了钱，消费欲立马就会膨胀。

25岁美女晓静现就职京城一家颇有名气的都市报社，月收入在5000元左右。由于家境较好，在她身上总能看到最新的时尚元素。每次发工资的时候都是她最富的时候。当然，还未到月末，她的工资早已经是花光了，只有向老爸老妈要赞助才能度完发工资前“青黄不接”的时光。当别人问起她的理财经，她的表情是一片茫然。

而同样，高乔峰和爱人的工作都和金融密切相关，高先生做保险，爱人在银行上班，按道理来说，他家的理财经应该多如牛毛。可是恰恰相反的是，一个月挣5000多的夫妻俩却没有存钱的习惯，更没有做任何投资，是地道的月光族。说起每月开销，乔先生自己算了一笔账，竟也有2000多元。具体来说，除去1500元的家庭基础开销，每月需要在上幼儿园的儿子身上花费500元，另外还有300多元的家政费。

就此看来，2000多元的开销其实不算多，但是他们每个月剩下的也不多。原因就在于高先生和爱人花钱一直都较随意，用他的话说就是，“谁的钱花完了就和对方面要，一个月下来，每个人的工资都已经所剩无几了”。高先生经常为此而烦恼。前不久，儿子获得了全国少儿书法比赛特等奖，高先生一家为此庆祝了好几天，这更坚定了妻子要好好培养儿子的决心。然而一想到明年开始儿子上小学的费用，高先生禁不住直冒冷汗。

控制消费欲实在不是一个简单的事情，试想，随时随地、每时每刻，但凡有交易场所出现的地方，就会有无数的商家在挖空心思谋划刺激消费欲，一般人哪能抵挡得住呢？无论是处于单身状态缺乏管制的单身工薪族，还是已经结婚的工薪族家庭的夫妇，要控制消费欲望，特别要建立一个消费存折。

消费存折是管理变动支出即每月所需的生活费用，用途不同，支出的金额会有一定变动。存入这个存折的钱主要用于支付日常饮食、交通费、休闲费等。

变动支出是维持生活的必要支出，因此，无论再怎么节约，所能减少的支出金额也是非常有限的。所以，在进行变动支出管理时，养成每月定额消费的习惯就显得至关重要。如果包括固定支出在内的所有支出都可以保持在无变动的水平，那么，对订立和实行投资计划将是非常有利的。

假如我们每月固定收入是9000元，如果我们每月支出能够保持在6000元以内，那我们每个月就可以储蓄3000元左右。因此，想要投资零存整取存款积攒6万元的本钱，至少需要20个月左右。如果每个季度有奖金，达到这个目标的时间可以缩短到15~18个月。但是如果不清楚每个月支出了多少，而且支出的金额又经常变动，就很难建立这样的投资计划。这就好比我们走在大雾中，即使只能看到一点模模糊糊的灯光，也比漫无目的地乱走好。

在对自己的消费存折进行打理时，工薪族可以按照以下方式进行操作：

1. 选择适合做消费存折的金融产品

适用于消费存折的金融产品要具有存取功能。因此，关联借记卡的银行储蓄存款或证券公司的CMA比较适合。

日常消费尽量不要使用信用卡，而使用关联消费存折的借记卡或现金。从管理支出的角度来说，可以实时支出、实时确认交易明细的借记卡更方便管理。

2. 设定月固定消费金额

规定一个月所需要的大概支出金额后，每月从工资存折自动转账到消费存折，尽可能地把每个月的生活费控制在这笔钱的范围内。

到下一次自动转生活费之前，如果消费存折中还有余额，就把余额全部转到备用存折里作为备用资金。在实际生活中，有时不得不比平时多支出一些钱缴付财产税、汽车保险费或休假费等。不够的部分就可以从备用存折中支出，备用资金不仅可以用来防备非常时期，也可以解决这类问题。

3. 对消费交易明细进行分析核算

工薪族可以用工资存折开通网上银行，随时查询余额，对自己的资金了如指掌，并根据存折余额随时调整自己的消费行为。通过补打存折或网上银行查看交易明细，可以确认每个月的借记卡使用明细和取款明细，其效果如同记账。因此，如果支出超过了预算，只要查对一下交易明细，就可以很轻松地了解原因。

如果用规定的生活费难以生活一个月而经常性地支出备用资金，就有必要增加生活费金额。我们给自己规定一个月的生活费限度是为了更好地理财，不是为了训练极限。

第三本存折：备用存折

“全球投资之父”、史上最成功的基金经理约翰·邓普顿曾经说过：“如果你渴望钱，就学着去珍惜它。我们一生朋友无数，但在任何你需要它的时候都会无条件帮助你的，一片丹心从始而终的，只有这个叫作‘存折’的朋友。”

面对各种突如其来的投资风险和生命安全风险，工薪族需要时刻提高警惕。因此，在进行理财系统建设时，工薪族必须为自己留出一部分备用资金建立单独的存折账户。

家住美国华盛顿的牙科医生布拉·贾维斯现年32岁，妻子苏丽塔无私地当了全职太太，他们有三个孩子。

2000年贾维斯刚从牙医学院毕业时，这对夫妻身上背负着12.6万美元之多的学生贷款。这笔贷款对他们无疑是笔大数目，也使他们的家庭资产在好几年里都是负值。为了养活一家大小，为了还清自己欠下的一屁股债，贾维斯不得不努力工作。

夫妇俩开始真正地积累自己的财富以后，他们首先考虑的是201(k)养老金储蓄优惠计划，这只占贾维斯收入的5%左右，每年在其中的投入为1.2万美元，他们还开启了罗斯退休账户，他们每年投入3000美元，尽管这些钱目前还不能自由支配，但是日后这笔投入将会令他们受益无穷。

备用资金换句话说就是救急资金，或者也可以称为预备资金。它是在个人面临失业、公司倒闭等突发情况，瞬间失去收入来源，或者因为突发疾病与事故急需钱的时候，最不可或缺的一种资金。但预备资产也并非单纯地只是一种救急资产，它还包含了保护核心资产远离债务和过度消费的象征性意义。

通过留出部分个人资产投入养老金优惠计划，布拉·德贾维斯夫妇为自己的老年退休生活准备好了养老资金。从另一个角度来看，养老金储蓄就是工薪族的布拉·贾维斯夫妇为自己备用资金存在。

在理财系统中居第一的备用存折，对于恢复我们对金钱的自信心意义重大。预备资产可以防止核心资产被债务和消费的诱惑所吞噬，并且保证我们不会因为担心钱而丢掉我们的勇气。备用存折是管理备用资金的存折，平时存入充分的备用资金，只用于特殊情况。特殊情况是指发生意想不到的事情而需要支出一笔高额费用，或用于缴付财产税、汽车保险费、支

出休假费或过节费等季节性支出。除此之外，如果生活费超过了预算，消费存折中的余额不足时也可以暂时周转。

备用资金最好保持在月平均支出金额（固定支出+变动支出）的3倍以上。如果很难做到这一点，也要确保有一订金额的资金。在投资之前，要先确保留有备用资金，如果支出了备用资金，要及时补充。

工薪族在预留出备用存折时，可以在以下几个方面加强注意：

1. 提高对备用存折的重视

那些不满足于3%~4%的利息，正在埋头进行投资的工薪族，甚至把应该留给预备资产的钱也全部投资在了基金和股市上，这其实是一种很幼稚的行为。

有的人会问：“投资的时候，是不是应该持有一些流动资金，这样才能在股价下跌的时候进行低价买卖？”不错，当然应该有一些流动资金。但是这些流动资金分别从投资资产和退休资产里面准备就可以了。不要忘了，这里所说的备用存折是指当你需要紧急资金的时候可以使用的生活费的一部分。

2. 设置备用资产账户

准备开设预备资产账户，也可以说是你开始进行理财的契机。按照金融机构的不同，在CMA、MMF账户上哪怕存放一天，也就标志着年折算利息3%~4%的商品的出世。

如果可能的话，最好能持有2~3个的备用资产账户。并且应该选择那些免手续费，日后贷款的时候能够利息减免，账户利息、支出管理等都对自己有好处的商品。

3. 对备用存折进行管理

如果我们的工资存折都被我们每个月的收入充满了的话，工薪族的额外收入最好先存入预备资产账户，然后再转移到其他的核心资产上。工薪族若是因为季节性的消费或者突发事件，支出超出了预算，预备资产账户余额掉到了你规定的余额线以下的时候，工薪族应该及时把这个缺口填满，争取维持在一定的余额线上。

很多人只有经历了备受没钱煎熬的日子，才会体会到钱的珍贵。金钱是数字，它绝对不会欺骗你。对于上班忙碌的工薪族来说，更应采取稳健投资、综合分配资产的方式，预留备用存折，切勿让“高收益”的“刺激”投资战略迷了眼睛。

第四本存折：投资存折

曾几何时，涉世未深的工薪族对于投资理财似乎不以为然——“今朝有酒今朝醉，明日愁来明日忧”才是他们生活态度的真实写照。但是，随着生活压力的加剧、年龄的增长、意识的膨胀、环境的逼迫，工薪族会渐渐懂得建立投资存折，及早开始理财，才能未雨绸缪，后备无忧。

投资存折是管理投资的存折，它可以用于投资的零存整取存款，基金、变额年金保险（变额年金保险为年金与变额保险特性相结合之商品，保单的现金价值以及年金给付额度都随着投资绩效好坏而变动）等金融产品都可以自动转账，因此，把所有金融产品的自动转账日期设置为同一天或相近的日期，会比较方便管理。

从工资存折中自动缴付各种固定支出和生活费之后，把剩下的钱全部转到投资存折。这些最好在各种金融产品的自动转账日期之前操作。如果变额年金保险等储蓄性保险缴纳少于两次就会失效，所以要留意保险费是否延滞。如果不放心这一点，储蓄性保险的保险费可以从管理固定支出的存折中自动转账。

从投资存折中自动转账支付各种投资产品后，把剩下的钱全部转到备用存折。备用存折中的钱除了备用资金以外，如果已积攒了一大笔钱时，就可以投资到定期存款或基金等。

职场中的工薪族如果还在为每个月的月薪发到手之后都有不同程度的贬值而苦恼，那么，为什么不建立一个投资存折开始个人的投资理财行动呢？其实在工资不变的情况下，想让自己的小日子过得更滋润，投资不失为一种好途径。在准备好投资存折之后，不妨选择一种合适你的投资理财工具进行下去，让投资存折见证你理财成长的轨迹。

常翻翻你的“四本存折”

结合上面的存折介绍顺序，工薪族完全可以设计出属于自己的理财系统。在此，主要是以银行交易的情况为例，如果还和证券公司交易，就可以适当利用 CMA 等，具体的操作顺序如下方显示：

1. 选择一家银行办理四本存折并进行关联设置

开一个储蓄存款账户作为工资存折；开一个储蓄存款账户作为消费存折，关联借记卡；开一个储蓄存款账户作为投资存折；开一个账户作为备用存折。为了便于管理和操作，把所有的账户通过网上银行关联起来。

2. 对工资存折进行单独设置

所有固定支出的自动缴付账户设定（或变更）为工资存折，自动缴付日期设定为发薪日与月末之间的某一天。一般通过电话或网络很容易变更各种公共费用和保障性保险费等自动缴付业务，但也有一些必须亲自到银行或相应机构办理。

为了便于每月将一订金额自动转到消费存折，可以将工资存折与消费存折建立关联，自动转账日指定为所有固定缴付结束之后的第二天（或特定的某一天）。自动转一订金额到消费存折后，把工资存折的所有余额转到投资存折，直到下一个发薪日之前使工资存折的余额为 0 元。

3. 对投资存折进行单独设置

把所有金融产品（保障性保险费除外）的自动转账账户指定为投资存折，自动转账日指定为同一天或相近的日子。金融产品的自动转账全部结束后，将投资存折的最终余额转到备用存折，使投资存折的余额为 0 元。

通过这种方法理财，需要做的只是在确认工资存折的最终余额后往投资存折转账及从投资存折往各种金融产品自动转账后确认最终余额，再向备用存折转账。每个存折的交易明细都是按顺序整理好的，所以查看并确认支出明细和投资明细非常方便。如果不用网上银行，一个月去一两次银行或附近的自动终端机转账后，再补打存折确认也可以。

对四种存折设立关联设置后，工薪族大可以在既定的理财系统中开展理财活动。如果工薪族按上面所说的，重新设计了自己的理财系统后，可能会遇到一些麻烦，尤其是刚开始的几个月，可能还会出现操作失误。但实际上用不了多久，工薪族就会发现这是一个非常便利的理财系统。当然，并不是在建立理财系统之后，工薪族就能够高枕无忧了，对存折进行及时的检查是十分必要的。

一天，许艳春与爱人来到中国工商银行某分理处，准备开个户存 1 万元的存款，等 3 年后女儿考上大学再将存款取出，供女儿上学。办理完开户后，柜员指着一份材料对许艳春说：“购买这种保险比较好，这个没有利息税。其实这个和银行存钱一样，但这个不交银行利息税，还比银行利息高。”

许艳春和丈夫平时靠给人打零工为生，女儿又在上学，经济条件并不宽裕，在依靠工资存折度日的时候对柜员的话并不怀疑，办理完业务后，许艳春的存折上只显示了两笔业务记录，“开户、续存”，金额是 10001 元。

三年后，许艳春的女儿收到高考录取通知书，全家人每天高兴得合不拢嘴。交学费的事情也提到了日程上来，许艳春告诉女儿，不用担心，“三年前，我和你爸就在工行给你存好学费了，再加上利息，现在应该有 11000 多（元）了。”可是，当许艳春来到柜台准备办理取现业务时，才知道其实 1 万元钱已经不在这张存折里了，被办成了 10 份保险。

由于缺乏必要的投资理财知识，许艳春在三年后才知道自己的存款被私自转换成保险的现实，虽然在后来的协商下，保险公司将 1 万元钱打到她的账户中，定存本该产生的 1000 多元的利息也打了水漂。如果能够早检查早发现的话，许女士就不会蒙受利息损失。

工薪族每年至少要翻阅自己的四本存折两到三次，检查个人设定的理财系统情况，其最重要的目的是确认收入中存了多少钱，和上一年比起来增加了多少净资产。确认后如果觉得

未能充分储蓄，就有必要分析原因，努力改善。一般不能充分储蓄的原因是超支消费。

在进行翻阅检查的时候，工薪族可以参考以下的操作标准：

1. 工薪族可以用 Excel 软件制作几张简单的表来检查理财情况

例如设置 5 个 sheet 表，输入第一个和第二个 sheet 后，可以在剩下的 3 个 sheet 中得到资产、负债、收入、支出、储蓄比率等分析结果。

2. 整合存折外的其他账户减少非合理支出

在四本存折之外，有些工薪族手中持有不少银行的银行卡，但这些银行卡多数都不用。对于长期闲置的账户，客户应去银行办理销户手续。

工薪族做好手中的账户清理工作，不仅利于大家掌握手中的资产数额，同时更能保护好个人隐私，规避一些不必要的收费。

3. 完善资产达标尽享增值服务

工薪族在确保资产稳定性的同时，需要做好存折的理财规划，完善资产达标。现在很多银行都有规定，当储户存款规模达到其设定的贵宾客户标准时，可以升级为贵宾客户，贵宾客户可以享受如个人银行贵宾理财师服务、保险赠送、酒店会员服务、医疗健康服务、全天候道路救援等增值服务。

第三章

巧用复利，让财富加速倍增

想赚钱，先学会“放大”你的钱

在当下，工薪族理财和不理财的区别非常大，因为利用复利让“钱滚钱”的力量相当惊人。

中国人最爱存钱，但越存越穷该有多心酸，很多人很有“智商”，但有“智商”的人不代表就有“财商”。就是把钱放在卡里，你存或者不存，钱就在那里不多也不少。一些智商不低的工薪族工资收入也不错，却没有理财的习惯，会把钱放在银行，十几年过去就会发现自己还没有当年那位会理财的下属的钱多。

其实，想有钱不难，想赚钱也不难，关键在于能否放大自己的钱。看看下面的表格大家就会明白。

假设投资 10000 元，投资回报率是 10%，单利和复利的回报对比

时间	单利计算	复利计算
0 年	10000 元	10000 元
5 年	15000 元	16105 元
10 年	20000 元	25937 元
15 年	25000 元	41772 元
20 年	30000 元	67275 元
25 年	35000 元	108347 元
30 年	40000 元	174494 元
35 年	45000 元	281024 元
40 年	50000 元	452592 元
45 年	55000 元	728904 元
50 年	60000 元	1173908 元

从上面的表格中，我们可以很明显地看出来，在前五年至前十年的时间里，单利和复利的差别都不太大，可是时间越长，复利就会像滚雪球一样，成几何倍数增加。所以如果我们能够利用复利来放大自己的钱的话，我们也是能够让自己的财富加倍增速的。

虽然现在全世界还没有一个国家或者银行可以在 50 年里保持 10% 的单利。但是对于一个经济强劲增长的国家来说，它的股市在数十年里保持 10% 的平均年增长率是完全可能实现的。所以对于广大的工薪族而言，如果能够学会抓住这些投资机会，让自己的钱搭上复利这辆顺风车，让自己的钱迅速放大，那是再好不过的了。

对于工薪族而言，想要用好复利这一资本利器，首先得选择好正确的风险投资，其次要

学会正确的金钱相处之道。我们可以来参考以下的四种状况：

(1) 每个月持续存 5000 元，没有作任何的投资，想要存到人生第一个 100 万元，约需要存 16.6 年。

(2) 每个月持续存 5000 元，在投资收益率有 10% 的情况下，想要存到人生第一个 100 万元，约需要存近 11 年的时间。

(3) 一个月多存 5000 元，等于一个月想办法存 10000 元，在收益率 10% 情况下，想要存到人生第一个 100 万元，只需要花近 7 年的时间。

(4) 一个月多存 5000 元，等于一个月想办法存 10000 元，在收益率 20% 情况下，想要存到人生第一个 100 万元，只需花 5 年多的时间。

每个月想办法存的钱越多，并且通过有效率地存钱，跟一个只会存死钱的人相比，两者要存到 100 万元，就相差了 10 年的时间。如果反过来计算，并且在把年投资收益率固定为 1% 的情况下，一个有 100075 元的人，每年就可以赚到 10 万元；而一个只有 10 万元的人，一年可就只能赚 1000 元，同样的投资收益率下，当然投资本金越多的人，赚得会越多。

有理财才不至于让财富缩水，有投资才会有源源不断的收益。在贫富差异有扩大趋势的今天，如果工薪族想放大口袋中的钱，就应该及早设定个人的“理财目标”，通过投资来不断放大个人财富。千万不要让银行羁绊住你“放大”金钱的脚步，坚持不懈，工薪族也会轻而易举的富足。

鸡生蛋，蛋孵鸡：复利无穷尽

曾经有人问爱因斯坦：“世界上最强大的力量是什么？”就在大家以为他会说是原子弹爆炸的强大威力时，爱因斯坦回答说：“复利是人类最伟大的发明，复利才是宇宙间最强大的力量。”

用中国的古话来说，复利就是“鸡生蛋，蛋孵鸡”，经过不断的循环往复，最后鸡和蛋的数量都十分客观。在投资理财当中，工薪族要想轻而易举地富有必须了解复利这一致富技巧。

比如，有人在 1914 年以 2700 美元买了 100 股 IBM 公司的股票，并一直持有到 1977 年，则 100 股将增为 72798 股，市值增到 2000 万美元以上，63 年间投资增值了 7407 倍。按复利计算，IBM 公司 63 年间的年均增长率仅为 15.2%，这个看上去平淡无奇的增长率，由于保持了 63 年之久，在时间之神的帮助下，最终为超长线投资者带来了令人难以置信的财富。

世界上许多像巴菲特这样大师级的投资者都把复利原理用到了极致。在很多工薪族眼里，15.2% 的年收益率实在是微不足道，但是经过复利的放大作用，最后收益率转换成实际的个人投资收益时会十分可观。

复利是现代理财的重要概念，所谓复利也称“利上加利”，是指一笔存款或者投资获得回报之后，再连本带利进行新一轮投资的方法，最后获得“鸡生蛋，蛋孵鸡”的效果。在投资理财中，这对工薪族的财富可以带来深远的影响。按照复利原理计算的价值成长投资的回报非常可观。假设工薪族进行投资每年的回报率是 100%，本金 10 万，如果只按照普通利息计算，每年回报只有 10 万元，10 年亦只有 100 万元，整体财富增长只是 10 倍，但按照复利方法计算，首年回报是 10 万元，令个人整体财富变成 20 万，第二年 20 万会变成 40 万，第三年 40 万再变 80 万元，10 年累计增长将高达 1024 倍（2 的 10 次方），亦即指 10 万元的本金，最后会变成 1.024 亿元。

随着年期增长，复利效应引发的倍数增长会越来越显著，以每年 100% 回报计算，10 年复利会令本金增加 1024 倍（2 的 10 次方），但 20 年则增长 1048576 倍（2 的 20 次方），30 年的累积倍数则达 1073741824 倍（2 的 30 次方），若本金是 1 万元，30 年后就会变成 10737.42 亿元。

现在身家不错的曾志雷回顾起大学毕业刚工作时的情形时还记忆犹新。

20 世纪 90 年代，曾志雷在大学毕业后的第七天，就从大连飞到陌生的深圳，开始在

外企工作。一个星期后，孤身在外的他发现其实以他可怜的工资竟然连一套像样点的房子的租金都不够。不过现在情形完全不同了，不要说房子租金，就是说想住别墅曾志雷都可以了。

为什么变化这么大呢，因为曾志雷很早就开始通过复利累积自己的财富了。

工作5年后，曾志雷在攒够8万块钱就开始买房，买房之后做起“包租公”，收到租金之后除了日常开支，又马上买了下一套房子。在最初他买了很多小房子，都是从每一个月的租金中积攒下来的，厂房、公寓、写字楼、住宅、别墅、车位，曾志雷都曾经买过，如今手上持有的这几种类型也都有。然后就是接着收租、买房，简单反复而已。

曾志雷从2000年开始购入大面积物业，2006全职经营物业当起收租公，而这个阶段也恰好是深圳地产加速上涨的阶段。一方面租金本身就在不断上涨，另一方面物业的数量变化也很快。全额投入100万买写字楼，物业年均增值10万元，租金回报10%，每年租金积累下来再投入买一个小小房，年年如此，到第十年，第一间100万元的写字楼可以升值到200万元。直到有一天在网上看到，曾志雷才知道他所做的便是楼市的复利投资。

现在小投资，将来大收益，这就是复利的神奇魔力。通过对房地产行业的复利投资，曾志雷完全改变了自己当初只是给别人打工，连房子租金也付不起的困难局面。如果工薪族也能够按照曾志雷这样，坚持按照成长投资模式去挑选、投资股票，那么获得丰厚的投资回报并非遥不可及，工薪族的投资收益也会像鸡场中不断增长的鸡一样越来越多。

因此，若想打造出属于自己的财富人生，必须坚持不断进行复利获益。要知道，投资理财并不是一个月的事，也不是经过一年便可以完成的，而是人们一生必须做的事情。随着时间的推移，工薪族自己的财富可以通过复利的形式不断增长，最终实现自己的财富目标也不是天方夜谭了。

攒钱要狠，投资要早，时间要久

对于大部分工薪层来说，复利投资的第一步是要从用工资理财开始。工资收入不仅是复利投资的起始点，还是财富持续增长的基础。对于那些通过自己从事的工作来养活一个家庭的工薪族来说，最重要的武器就是你从事的工作和工作的收入。

对于工薪族而言，造成投资成败的原因有很多，其中一点是亘古不变的，那便是投资者与时间之间的斗争。在这场斗争之中，谁具备强大的忍耐力，谁便可以取得投资理财的成功。试想，一个进行一年投资便想收回本金的人，与进行10年投资却不收回本金的工薪族相比，谁能够获得巨大的财富？事实证明，花更多时间进行投资的人，往往更能够充分享受时间所产生的效用，从而为自己创造出更多的财富。

工薪族甲和乙两人，在30岁的时候一起听了一堂关于理财的重要课程。听完讲义以后，甲下定决心马上开始理财，而乙以眼前有要处理的事情为借口，推迟了理财计划。甲截止到35岁，5年间每个月拿出6000元投资到基金上，而后将这36万元的本金作为可以灵活使用的退休金，以后30年一直维持现状，直到65岁；反观乙，在挥霍了15年光阴后，45岁时后知后觉，决定要开始理财。乙为了填补自己虚度的15年，从45岁到65岁，20年间每个月6000元，总共投资了144万。

35年后甲和乙都65岁了。乙虽然比甲开始理财晚，但是他投入了四倍的资金，所以他期待着自己会得到更多的退休金。但结果是，虽然甲投入的本金不超过乙的一半，但甲的退休金却几乎是乙的两倍。

甲从30岁开始理财，随后5年间每个月投入6000元，作为之后30年的储备金。

本金总额：36万元；

65岁退休金评估额：810万元。

乙年轻的时候虚度光阴，从45岁开始，随后20年间每个月投资6000元。

本金总额：144万元；

65岁退休金评估额：456万元。

目瞪口呆的乙去银行询问理由。银行答复说，35年时间的基金投资收益率是年复利10%，甲的本金虽然不过是乙的1/4，但是甲比乙早了15年开始理财，所以他会获得更多的退休金。即使后来乙投入了更多的钱，但是这和投入的资金数目是没有太大关系的，投入的时机才是收益的重点。

年轻时越早了解自己每月收入的价值，你的未来就越发有保障。假如你现在年薪是30万元，就相当于你在存入一笔600万元的定期存款；反之，如果你每年都虚度光阴，没有收入的话，就相当于你抛弃了30年后自己的510万元的养老金。这足以说明，你每个月的收入是具有无穷的能量。

人生在世，只有尽可能早地进行投资，将自己的投资周期最大化地拉长，才可以让自己获得比较高的收益。复利往往可以发挥四两拨千斤的效果，即使此项投资商品的复利收益率仅仅比其他投资商品多出0.1%，但是在最终收益决算中能够获得远比其他投资商品高出数倍甚至数十倍的收益。

周围的人在理财上遇到困难或者失败的时候，大多数都是因为在犹豫，没有及时进行理财的缘故。年轻时的出发点虽然差不多，但是那些早一天进行理财的人和一直拖延的人，经过10年、20年，到了老年以后，他们之间经济状况的差距就会被拉大。人们往往20岁的时候沉浸在青春的快乐里，30岁的时候又因为结婚和育儿问题而感到头疼。但是你如果知道年轻时候浪费的时光，将来会变本加厉地报复到你身上的话，你年轻时的想法也许会不一样。

从理财的原则上来讲，哪怕是只早一天开始，也是非常重要的。越早开始，你付出的努力就会越少。越早开始攒钱，越早开始理财投资，工薪族的账户就会越厚实，只有这样你才能充分地利用时间，哪怕以较少的资金投入，也可以规划出你的美好未来。

利用顺复利，防范逆复利

理财的关键就在于：通过复利的方式，使自己的资产经过一段较长的时间实现快速增值。任何工薪族在复利的影响下，都有可能将自己打造成百万富翁、千万富翁，甚至亿万富翁。

举例来说，假设我们每天从银行贷款1元用于消费（虽然面值小到无用武之地，但此处仍以它作为例子，来说明小小金额带来的巨大经济差异），简单明了地说，我们每天刷卡消费1元，会产生如下复利费用：

以年贷款利息8%来每天借贷1元（即1年365元）时（单位：元）

投资时间	本金	（年8%）复利债务	复利费用
5年	1825	2141.31	316.31
10年	3650	5287.60	1637.60
20年	7300	16703.12	9403.12
30年	10950	41348.37	30398.37

以年贷款利息12%来每天借贷1元（即1年365元）时（单位：元）

投资时间	本金	（年12%）复利债务	复利费用
5年	1825	2318.79	493.79
10年	3650	6405.29	2755.29
20年	7300	26299.14	18999.14
30年	10950	88086.43	77136.43

一天1元，这是个说多也多、说少也少的金额。按照复利来计算，这个零钱能增加到五位数。如果以5年短期投资来算的话，哪怕是再高的复利，也不能变出很多钱（本金1825

元，增加到 2141~2319 元之间，复利收益大约在 300~500 元)。但如果持续投资 10 年的话，本金再加上利息，就会发现这个收益十分乐观。

随着投入时间的增加，它产生的巨大收益将是你无法想象的。这就是复利所带来的复利效应。复利效应指资产收益率以复利计息时，经过若干时期后资产规模（本利和）将超过以单利计息时的情况。

复利效应和计息的频数有关。同样 10% 的名义年利率，如果半年计息，则等效年利率为 $(1+5\%)^2-1=10.25\%$ ；按季计息，则等效年利率为 $(1+2.5\%)^4-1=10.38\%$ ；可见，随着计息频数的提高，等效年利率也将上升。其极限情况是连续计息，等效年利率为 $\lim (1+r/N)^N=e^r$ 。虽然只是普通工薪族每天随随便便就花掉的 1 元钱纸币，但是复利收益如果吸收了“时间”这个养分，那么它就会成几何级数式地增加，长成一棵茂盛的财富之树——这就是复利的力量。

上面这些都是复利效应中积极的一面，但是世界上的事物总是相对存在的。

没错，所有的人都享受着 100% 的复利效应。但是，在数量远远超过富豪的贫穷人群中，在渐渐往贫民阶层滑落的工薪阶层中，每个人都在背负着复利的副作用——逆复利。最为典型的就是因为某些急事而借的民间“高利贷”。

30 岁的刘范楷从某高校金融管理专业毕业后成为一家公司的理财员。去年上半年，刘范楷为了给自己和女友购买手机和电脑，用信用卡透支了 1.2 万元。由于一直无法还上透支欠款，刘范楷便利用自己在公司掌握的高利贷公司的信息，向高利贷借了款。

一开始刘范楷在南郊一家高利贷公司借了 3.5 万元，可拿到他的手上时，只有 2.05 万元。“高利贷的月息是 30%，在借款时，他们就会扣掉下个月的利息，还有 4000 元的手续费。”刘范楷说。

拿到这笔钱后，刘范楷先还了银行信用卡透支的欠款，本想着能喘口气，可转眼一个月的时间就到了，欠高利贷的钱却无法还上。过期不还，违约一天他们每天要罚款 3500 元，“当时我欠了一周，他们就让我一次还 4 万元”。为了还上高利贷的欠款，刘范楷无奈之下又向另外一家高利贷公司借了 3 万元。

从这之后，为了还清高利贷，刘范楷拆东墙补西墙，先后向 8 家高利贷公司借钱还债。

因为高利贷产生的巨额逆复利，使刘范楷年纪轻轻就背负了沉重的压力。所有的游戏都有规则。在这个多姿多彩的世界里，如果我们不清楚游戏规则，我们会失败。我们生活在这样的经济和金融环境里，玩高利贷这种金钱游戏也是一样的。

逆复利，是在“钱包里的钱再多，也只能使用一次”的前提下展开的。我们辛苦挣来的钱应该利用在哪里，是由我们自己决定的。如果我们决定了在某个地方要使用这 100 元钱，那么我们在别的地方就没办法再使用它了。也就是说，如果我们不把这 100 元钱用来偿还债务或者作为未来的预备金，而是马上消费掉的话，由此导致的后果会使我们的债务持续增加，更别说是产生收益了。

赚钱不只靠薪水，钱生钱是非常重要的而且也非常必要的收入来源。工薪阶层靠长期投资带来的复利效应绝对可以过上非常富足的生活。同时，工薪族也绝对不能忽视逆复利的债务效应，只有这样才能慎重地处理金钱。我们是想成为充分利用复利来受益，在金钱的世界里自由自在生活的人，还是淹没在逆复利里，终生偿还债务，成为金钱的奴隶？结果不言而喻。

巧用“72 法则”创造巨额财富

成功的投资人士都说：投资致富要有目标，有目标的投资更能成就财富。那么，工薪族要用什么方法来辅助自己确定财富目标呢？

“72 法则”就是一个辅助工薪族发财致富的好方法。在投资理财界，有“72 法则”成就富豪之说。也就是说，懂得并运用“72 法则”的投资者比不懂“72 法则”的投资者更容易成为富人。“72 法则”虽不是一笔资金，但它对于投资致富的作用不亚于一笔资金。因此，

活用“72法则”，对于工薪族来说是一件极为重要的事。

用简单的方式来讲，“72法则”便是运用72除以复利的收益率，便可以得出本金翻上一番的时间。拿9%的年复利收益率来计算，投资者只需要花上八年（ $72 \div 9 = 8$ ）的时间便可让自己的本金翻上一番。

同样地，如果工薪族在投资时的复利收益率为12%，那么工薪族可以花上6年的时间让自己的本钱翻一番；若是投资者的复利收益率为36%，那么工薪族只需要花上两年的时间便可以让自己的本金翻上一番。可见，若工薪族可以巧妙地运用“72法则”进行投资，便可以在一定的年限之内，为自己创造出巨额财富。

使用“72法则”进行计算时，误差=精确值-估算值，最大的误差仅为0.28年，也就是可能出现的误差仅为3个月。可见，运用收益率的方式表示总收益翻上一倍的年数误差是非常小的，这时工薪族便可以直接使用“72法则”。

工薪族对“72法则”的运用，可以帮助自己在价值投资的过程中，非常快速地估算出年收益率或者年收益增长率。在大价值投资中，“72法则”是可以对年收益率或者年增长率进行估算的非常好的方法。巴菲特等投资者，时常会用“72法则”对自己的财务指标进行估算。

廖晓凡经过多年工作储蓄下5万元，她想将这5万元投资某一个产品，使8年后女儿上大学时，投资本息合计有20万元，以便有足够的费用来支付女儿的学习和生活费用。理财师建议她运用“72法则”来明确每年应该要有多少的投资收益率，以便确定投资哪个理财产品。

计算方法如下：从5万元到20万元是翻了两番。先来计算经过8年本金翻一番所需要的投资收益： $72 \div \text{投资收益} = 8$ 年，经过运算可知投资收益为9%。

那么，据此廖晓凡就可确定自己该投资哪些产品：银行存款、国债、一般信托产品的年收益率都不能达到18%，所以不能投资这些产品。如果中国A股的牛市长达10年，那么投资基金和股票可以达到“8年从5万元增值到20万元”的目标。

因此，廖女士决定将4万元投资股票型基金，另1万元投资购买一只成长性良好的股票。

通过上面廖女士的案例，工薪族可以发现，只要运用简单的除法，不需要复杂运算，就可以得到复利的答案。

此外，运用“72法则”也能很好地计算自己为将来养老得准备多少钱，也就是规划退休之后的养老生活。

人们总喜欢用“利滚利”来说某些获利快速、回报惊人的投资项目，例如投资者投资一万元，购买了年回报率为20%的股票，若中间不出现什么问题，大约需要三年半的时间，便可以将自己投资的一万元变成两万。若将复利的公式分开来看，其公式便是本利和=本金 $\times (1 + \text{利率}) \times \text{期数}$ ，这里的“期数”时间因子乃是整个公式中最为重要的因素，只要一年又一年，或者一月又一月地相乘下去，所得到的数值便会变得愈来愈大。

尽管复利的公式算起来并不复杂，但是随着期数的不断增长，工薪族再进行计算便十分困难了。因而，一些理财高手会时常列出一个复利表，只需要对照复利表按图索骥，就可十分容易地计算出最终的结果。然而，虽然理财高手计算好的复利表非常简单、好用，但是并不是时时刻刻都将其带到身边的。此时，当投资者需要计算复利报酬时，一个最为简单的方法便是“72法则”，该方法可以让投资者减少许多麻烦。

对于工薪族来说，当需要为自己制订财务规划时，需要了解复利的运作方式与计算方法，这也是工薪族必须掌握的原则。虽然工薪族运用“72法则”计算出来的结果没有理财高手们列出来的复利表那样精确，但是通过该法则计算出来的结果与实际相差不大，因而对于投资者而言，即使手中没有一份精确的复利表，也可以运用此法则进行计算，从而得出自己想要的结果。

做“乌龟”别做“兔子”，年年赚钱最重要

“龟兔赛跑”对工薪族来说并不陌生，故事的结尾是，兔子因为得意而中途睡了懒觉，乌龟虽然慢吞吞，却因为坚持不懈而赢得了冠军。在生活中，乌龟跑赢兔子的耐心和执着经常为人津津乐道，而在理财中何尝不是如此。

固定收益产品好比是乌龟，回报稳定，但似乎总是不紧不慢，欠缺激情。而股票投资好比是兔子，价格上蹿下跳，十分带劲。一些固定收益产品，例如国债、企业债券、低风险的银行理财等，就像是慢吞吞爬行的乌龟。长期以来，工薪族大多希望有朝一日能够骑上“兔子”，实现财富快速增长的目标，而股票投资也确实吸引了工薪族的注意。与股市相比，固定收益产品受到的关注显得少了很多，因为这类产品的年回报率通常不超过10%，显得很没劲。

但是，随着经济指数不再具有以往的生气，投资市场的情况开始发生改变。原先快跑的“兔子”开始停下脚步，身后爬的“乌龟”慢慢追了上来。

目前看来，不论是在等待股市“兔子”睡醒的当下，还是在骑上“兔子”奔跑的将来，那些具有快速上涨能力的高风险投资项目并非工薪族的首选，持长期复利，才是工薪族在投资理财中成功的关键。

身为公司同事的曾子甲和王子亿同样都在进行积极的投资理财活动。两人见面的时候，常常一起讨论怎样控制风险，控制自己。但是他们在投资方法上有所不同。

曾子甲是做日内的，他每天最多只愿意赔1万元。他的对账单显示，他赔钱大概都是赔2000~5000元；赚钱的话，大多是几万元。如果当日有大行情，他甚至可以赚到10万元以上。当然，他每个月都赚钱。他每天都是一个新的开始，都是从一口开始做，如果赚钱，他才会下多口。

王子亿是做月结的，他认为控制风险比什么都重要，如果不把自己的风险承受度降低，总有一天会走上杰西·李佛摩尔的老路。王子亿根据自己目前的资金情况，给自己设定的年报酬率是40%，下档风险是2%。而王子亿也是几乎都在赚钱，一年大概只有一个月是赔的，就算赔，也只是2%~3%。

在保证自己不会有大亏损的情况下，曾子甲和王子亿同样进行股票投资，保持长时间内的稳定复利收入，从而使自己的工资在投资理财中越滚越大。

复利效果的前提是不能亏损。成功是长年累月积累而成的。很多人以为致富的先决条件是巨大的资金与庞大的资讯网和超出常人数倍的赢利能力，但其实并非如此，重要的是你每一步都要为未来做打算，不短视近利，要永续经营。

巴菲特的成功秘诀到底是什么？巴菲特自己认为是“自己能够安全避险，保持长久而稳定的复利增长”。由于“安全投资的极限”这一原则在指导他选择“安全投资边际”进行投资，他说：“赚钱的秘诀并不在于冒险而在于避险。”巴菲特操作时也有两条原则，第一条原则：千万不要亏损。第二条原则：千万不要忘记第一条原则。就是这些简单的原则成就了世界的富翁。

真正的成功都是复利所致，一个人在20岁开始以一万美元投资，如果可以保证每年的复合增长率是35%，等到他70岁时，就可以拥有328亿美元的资产，这就是复利的效果。

李嘉诚从16岁开始创业至73岁，白手起家，57年间没有一年赔过钱，家产已达126亿美元，李嘉诚也因此成为世界华人的首富。

但是仔细算来，如果我们有1万元人民币，每一年复利达28%，用同样时间，就可以做到同李嘉诚一样出色。乍一看，一年28%的利润并不高，我们也许会在一两个星期里获得比这高得多的收益，但事实上，成功的艰难不是在于一次两次的暴利，而是持续保持。

对工薪族而言，保持长期复利的投资技巧有两重含义：一是懂得歇息，在市场走势堪忧时，不投资反而能避免亏损；二是持有指数型基金，市场向好时，该类基金的收益与市场同

步，实际也能跑赢大部分专业投资者。

或许有人会问，短期市况走向不明，该如何是好？那么就请忽略短期的市场波动，着眼于长远。因为长期而言，市场走势必定螺旋向上，只要不是碰到上证在 2007 年年底的超高估值的巅峰状态，持有指数基金就应是中小投资者首选，将与市场长期总体向上的趋势同步。

此外，从投资组合配置的角度看，应根据工薪族个人的风险偏好，适度加入以债券为代表的固定收益产品，这些“乌龟”的存在会有效降低投资组合回报率的波动性。这些债市的“乌龟”可以为投资者带来稳定的合理回报。

第四章

做好资产配置，分配比例决定投资成果

做好配置，资产绝对不缩水

在通货膨胀的当下，工薪族要使自己并不丰厚的薪水保值和增值，使自己的孩子能接受现代良好的教育，使自己的晚年不致陷入贫病交加的困顿之中，薪族必须及早树立终生理财的投资理念，做好资产配置计划。

目前很多工薪族不了解资产配置，一些人认为把钱买成理财产品，就等于是做了资产配置；一些人把短期不用的钱存活期，把长期不用的钱买成短期的，也认为是进行资产配置了，其实这些人都存在误区。

在现代投资管理体制下，投资一般分为规划、实施和优化管理三个阶段。投资规划即资产配置，它是资产组合管理决策制定步骤中最重要的一环。对资产配置的理 解必须建立在对机构投资者资产和负债问题的本质、对普通股票和固定收入证券的投资特征等多方面问题的深刻理解基础之上。在此基础上，资产管理还可以利用期货、期权等衍生金融产品来改善资产配置的效果，也可以采用其他策略实现对资产配置的动态调整。不同配置具有自身特有的理论基础、行为特征和支付模式，并适用于不同的市场环境和客户投资需求。

资产配置不仅仅是资产上面的，还涉及资金如何合理利用等问题。一些工薪族认为手中的闲钱只有短短几天不用，是不是不用做资产配置，其实不是这样的，人人都适合做资产配置，即使是今天不用后天要用的钱也可以为自己赚取利息。

鸡蛋不能放在同一个篮子，相信这句话每个人都听过，但到底应该怎么放呢？

这是比较难决定的，但都离不开投资需求，只要以投资需求为中心展开资产配置，都是合理、可采用的。资产配置主要目的是通过市场变化来调整不同的投资产品，通过不同投资产品的搭配来提升收益率，用来抵御通胀甚至创造较高回报，如果市场发生了变化了，投资方式还是以前，那结果肯定是有差距的。

在进行理财时，工薪族需要根据自己的情况和自己家庭的情况，制订相关的理财投资计划。下面以小琴家的资产配置规划为例，说明工薪族应该如何进行相关的理财投资规划：

小琴和老公都在外企工作，合计月收入 9000 元，平时每个月支出 3000 元左右，两人都 有社保。小琴夫妇拥有一套 125 平方米的商品房，价值约 55 万元，活期存款 3 万元，定期存款 1 万元，国债 2 万元，商业保险现值 18000 元，基金 3 万元。

这对小白领夫妇的理财意识很强，在理财方面也有一定的心得和经验。但是，小琴夫妇 俩的家庭资产不多，若分得太散，就会降低资产的整体收益情况，因此，对于这个年轻的 家庭来说，其投资组合还有需要改善的地方。

一方面，家庭的保本型理财规划占了较大比例，而且主要以活期存款为主。为家庭留出 备用金的做法是值得肯定的，但是不宜太多，可以以货币基金、短期理财产品的形式预留， 而不必以活期存款这种收益低的方式。另一方面，家庭在成长型投资上的基本投入可以适当 加大，因为小琴夫妇比较年轻，暂时没有负担，可以将家庭资产侧重投资于股票型基金或配 置型基金，这样可以提高家庭资产的投资收益。

做好资产配置，是有效防止个人工资缩水的好办法，由于每个工薪族个人和每个工薪族家庭情况不一样，资产的配置也是不一样的，工薪族需要根据自己的实际需求做出合理的判断，从而制订合理的资产配置方案。

组织你的“投资队伍”

资产配置看起来，就是不要把所有的鸡蛋都放在一个篮子里面。但现在摆在投资者面前的篮子很多，手上的鸡蛋却有限，怎样才能把有限的鸡蛋更好地分配到篮子里面呢？

工薪族在组织自己的“投资队伍”时需要考虑的因素主要有三点。

1. 财产风险属性决定投资工具的选择

个人或者家庭资产积累状况、未来收入预期、个人或者家庭负担等诸多因素都决定了家庭的风险承受能力。与风险考量相结合，才能更好地选择适合自己的理财投资工具和相应的投资比例。

2. 理财目标决定投资期限的长短

要对财务资源进行分类，在日常支出之外优先满足理财目标，构建核心资产组合；将闲钱配置于更高风险的资产，构筑周边资产组合，在保障家庭财务安全的基础上进行更激进的投资。上述两者相结合，再进一步得出具体股票类资产、债券类资产、现金类资产的配置比例。

3. 构建适应市场的资产配置

这是工薪族理财保值增值的最关键因素。在大的经济周期中，投资市场状况决定投资方式的选择，应该通盘考虑期货市场、债券市场、股票市场乃至其他投资市场的走势，及时调整投资方式和投资的产品种类。

在对自己的风险和收益进行综合考虑之后，就要考虑用适当的方法进行“投资队伍”建设了。目前，国际上流行一种名为“四分法”的“投资队伍”的设计方案。

翁先生和妻子是大学同学，工作多年后翁先生决定不再给别人打工，于是辞职开始了自己的创业生涯，经营数码产品生意。妻子则是一边工作一边帮助翁先生打理生意。

目前，翁先生并没有固定房产，有两个约10万元的商铺，股票8万元，流动资金24万元，两个店面月销售额达到60万~70万元，毛利4万~5万元，除去每个月2万元的费用（包括家庭支出），月平均净利润在2.5万元左右。他们有一个儿子，今年4岁，正在上幼儿园。由于夫妻二人都忙于打理两个店面的生意，并没有太多的时间来规划理财。他们希望理财师能给他们相应的建议，在让家庭资产稳定增值的同时，也能让他们拥有老年生活保障和足够的孩子教育经费。

理财师认为，从收支平衡四分法来看，翁先生也可以将日常支出（包括衣、食、住、行、育、乐等）控制在年收入的40%左右；鉴于对人生风险的防范和控制，用年收入的10%作为防备风险的控制基金，购买保障性保险；年收入的30%可用作短期投资目标，用于消费周期性储蓄，可投资货币市场基金、活期存款、短期定期存款、短期债券基金等流动性强的金融投资产品，最后的20%作为中、长期投资目标，主要为退休养老做好理财准备。

理财师根据翁先生家庭的基本情况，对于这个家庭的理财做出了规划建议。这种建议属于比较典型的“四分法”投资分配计划。

这种理财方案，将理财分为四种类型，即保本型、收入型、成长型和投机型，各种类型的投资理财方案的收益都与其风险成正比。如果我们将自己的财富划分为这四个部分，再按比例进行配置，就能兼顾收益和风险了。

按照这种理财方案的规划，保本型理财占总规划的45%，收入型理财占总规划的30%，成长型理财占总规划的20%，投机型理财占总规划的5%。保本型理财方式主要为银行存款和传统寿险，其中，银行存款占36%，传统寿险占9%。收入型理财方式主要分为分红保险、债券基金和国债，其中，分红保险占10%，债券基金占10%，国债占10%。成长型理财方式分为房地产、基金、股票和万能保险，其中，房地产占5%，基金占5%，股票占

5%，万能保险占5%。投机型理财方式分为收藏品、彩票、期货和期权，其中，收藏品和彩票占1%，期货占2%，期权占2%。

对于财富积累不多的工薪族来说，可以将财产主要用于保本型和收入型两个理财方向上，并适当加大保本与收入类型的比例。而如果是财富已经积累到相当数量的高薪人士，则这四个类型都适用，可根据个人喜好适当增加或减少各部分的比例配置。

工薪族在进行“投资队伍”建设时，要坚持健康且有弹性的投资之道，把人生不同阶段的各种投资计划，通通放到个人理财架构内，并对投资行为进行宏观调控。通过综合把握和管理，尽早实现自己设定的投资理财目标。

你有多了解自己的投资组合

一般来说，我们投资生财，很少只选择一个投资产品进行投资，大多数都会有两到三个，甚至是四五个之多。这其实就是一种投资组合，但是并不是所有进行组合投资的工薪族，都能够对投资组合有比较清楚的认识和了解。

投资组合，又名资产投资组合，所重视的是资产，例如股票、债券、外币、期权、贵金属、衍生性金融商品、房地产、土地、古董、上市公司地位（俗称“壳”）、艺术品及至红酒等。一个投资组合是一个投资者手上持有的资产性投资组合的成分，其中可分类为进取型、保守型等。一个优质的资产投资组合最理想的是具高流动性、平稳及较高收益、低投资风险等。资产投资组合的成分不会包括消费品，例如跑车、电视机、化妆品、成衣等，因为它们都并无增值潜力，甚至折旧。

如何了解自己的投资组合？工薪族在购买投资产品之前，除了以往业绩，还应清楚基金投资了什么或是怎样投资，从而判断其是否符合自己的理财目标。

阵形安排作为足球比赛中一个最基本的概念，其中包括了一个教练团队对队员的了解以及根据队员特点作出的人员配置。调配好阵形才能发挥每一个队员的特色，并且要随着对手的变化相应进行一点微调。从投资理财的角度，工薪族也应该根据市场情况的变化来调配自己的投资组合阵形。只有清楚知道市场需求和自己的理财目标，工薪族才能进行具体的投资组合调整。

结婚才半年周先生和妻子回到国内。目前周先生是一家股份制商业银行信贷部门经理，妻子也在某知名外企做财务总监。由于长期生活在国外，他们对国内的投资理财工具和规定不是很熟悉，所以想请专家设计一份稳健而有一定回报的投资方案。

目前小夫妻俩的现金和银行存款共有50万元，但生性稳重的夫妻俩对风险较大的投资方案不予考虑，希望的是稳定的投资回报率。夫妻俩的月收入为1.7万元左右，划出每月的基本开销，月结余在1.5万元左右。再加上年终奖金3万元，家庭的年结余在18万左右。

理财师给出的建议是，他们可以采用多管齐下的投资理财方式。由于周先生和妻子现有的个人流动资产可以投资，其中：现金20万元，活期存款30万元。可以将现有资产中的35%（17.5万元）投资于债券基金；20%（10万元）投资于指数基金（该部分投资为中长线投资）；20%（10万元）投资于银行理财产品；10%（5万元）存入银行；5%（2.5万元）购买保险。这样的比例分配主要是出于提高客户资产流动性和提高中长线综合收益的考虑。

初步预计这样的投资组合产生的收益可以达到平均每年5%左右，其中：债券基金部分3.5%；指数基金8%；银行理财产品4.5%；银行利率收益1.5%左右。这当然有一定的风险，但是这样的投资组合，风险要比全部买股票要小许多。

在理财师的帮助下，周洪法夫妇对自己的投资组合当中的问题和可以改善的地方，进行了深化的改造。

构建组合进行投资十分必要，组合可以很好地分散风险，调节收益。它既是说“不要把所有的鸡蛋放到一个篮子里”又可以“随时剥离不良资产，优化资金效率”。举例来说，组合中往往需要配备一部分流动性较好的资产，如银行存款或纸黄金账户头寸，如果组合中的

股票突然跌价，且跌价很大，价位探底，你可以很快地从流动性资产中抽取现金，买入低价股票，从而冲淡损失。

另外，就组合各资产权重来说，依据风险偏好类型来确定。如果你是风险偏好型，可以在组合中把高收益资产的权重放大些，例如资金 70% 投入的股市，20% 投入基金，10% 投资债券。如果你是风险规避型，可以在组合中把高风险资产的权重放小些，例如资金的 30% 投入股市，40% 投入基金，30% 投资债券。

凡事三思而后行。在着急进行投资的时候，工薪族不妨回过头来想一下：自己到底有多了解自己的投资组合，进而思考自己的投资组合是否有可以改进之处？

为什么要同时投资雨伞业与观光业

在某一个小岛上，只存在两家各自经营雨伞业和观光业的公司。在无雨的季节中，观光业处于赚钱状态，而雨伞业就会亏钱。相反，到雨季时，雨伞业就可以赚钱，可是观光业会亏钱。雨伞业在雨季和无雨季节中的回报率分别是 50%、-25%，观光业分别是 -25%、50%。

这个岛上的两家公司受到天气影响较大，赚赔全靠老天赏脸。如果将全部资金只投入其中一家公司，不论是雨伞业或观光业，都会受到天气的影响，回报率都会随着天气变化而上下波动，一下子赚 50%，一下子亏 25%。也就是说，假设你手上有 10 万元资金，若全部都投入雨伞业，雨季时就会赚 5 万，可是阳光季节时却亏损 2.5 万元。如果这 10 万元资金全部投入观光业，刚好和雨伞业相反，阳光季节赚 5 万元，雨季亏损 2.5 万元。

那么在这种情况下，如何获得最大的资金投入收益呢？

在雨季时与阳光季节时相等的时候，那么投资其中任何一家公司的平均回报率也只有 12.5%。这种投资绩效随着天气变化较大，如果想避免这种情况，投资者可以将资金分半，同时投资两家公司，即雨伞业投资 5 万元、观光业也投资 5 万元。这样的话，雨季时，虽然观光业得赔 1.25 万元（5 万元的 25%），但是雨伞业可以赚 2.5 万元（5 万元的 50%），总结下来赚了 1.25 万元，总投资回报率为 12.5%。再看看阳光季节时，两者恰好相反。观光业赚 2.5 万元，可是雨伞业赔 1.25 万元，总结也是赚 1.25 万元，总投资回报率一样也是 12.5%。也就是说当把资金分半投资两家公司时，赚赔就不再受天气左右了，不论天气好坏，通通都会赚 1.25 万，随时都在赚钱。

这就是美国教授马尔基的“岛国经济理论”，这条理论旨在介绍如何通过资产配置来达到抵制投资中不可预料的风险。通过分散投资的方式，即便是岛上下雨，或者完全无雨，也能够保证自己的最终收益。

资产配置当中的“配”，就是资产分配的意思，主要意义是说如何将投资的资产分配到适合的比例，目的是让总资产净值不但会扶摇直上，而且不会上上下下波动。高收益伴随着高风险，资产配置是分散投资风险的必由之路，以指导我们如何减少投资风险。简单说，资产配置得宜就可以成功分散风险。

也许有的工薪族对资产配置过程并不理解：一个资产上涨，另一个资产下跌，那么两者的资产收益岂不会最终相互抵消？其实不然，资产投资当中出现的波动是指在平均回报率上下波动，所以当波动相互抵消掉时，就会得到没有波动的平均回报率。以上面雨伞业和观光业的案例来说，好季节时可以赚 50%，季节不好时却得赔 25%，如果不想有时赚、有时赔，最好的方法是各投一半，让平均值外的赚赔相互抵消，留下来的就是永远的平均值 12.5%。岛国经济理论主要说明，一个完全反方向的“负相关”资产组合，就不会受到气候的影响，不论天气好坏都可以得到稳定的平均值，让你不必忍受上下波动的痛苦。

做好相互抵消风险的资产配置后，即使什么事都不做，只是买了放着，然后长期持有，也不用看盘，资产仍可稳定增值。

过往 10 年，很多工薪族都非常喜欢把闲置资金砸进房地产，实际上这是一种非常危险的做法，因为世上没有只涨不跌的资产，股票、债券、黄金、能源、房产皆如此。我们无法

预测各种资产未来的涨跌，但可以科学利用它们之间风险的不相关性抵消彼此的波动风险，赢取合理的长期平均收益。

投资理财通常没那么神准，不可能只靠投资一项就获得不错的收益，只押一个宝，那不叫投资，而是赌博。

岛国理论虽然是一个假设，但是对于工薪族的投资理财有非常好的借鉴意义。由上可见，在投资理财当中，工薪族要尽量选择相互会抵消变化的资产，将这些资产速配起来，让配置后的总资产可以平稳地以平均回报率往上攀升。

愈不相关，愈速配

经历了 2007 年的金融海啸后，很多工薪族开始对投资产生绝望。有的工薪族会想，真是倒霉，居然碰到百年难得一见的金融海啸。其实，金融海啸绝对不会百年难得一见，系统性的金融风险，不论全球还是局部地区，每几年就会来一次，只是每次出现的形式有所不同。

任何时候，工薪族都不可能完全不碰投资，因为经济发展中“通货膨胀”这个因子会让你的本金实际贬值，不靠投资你的资产就只能缩水，而非保值增值。为此，还是得做一个能打败通货膨胀的资产配置。

即便是偏保守型的投资商品也有风险，所以建议工薪族，在选择投资工具上，要从“我的资产是否可能整个被炸毁”的角度去思考。但要怎么在资产配置中，进一步选择速配的不同资产呢？简单说，就是要找回报率是负相关的两种资产就对了。

那么，什么是负相关呢？

负相关是统计学中相关系数的一部分，了解负相关需要先从相关关系说起。

当一个或几个相互联系的变量取一定数值时，与之相对应的另一个变量的值虽然不确定，但它仍然按某种规律在一定范围内变化，变量间的这种关系，被称为相关关系。

相关系数的范围在 -1 和 $+1$ 之间，用来表示两者的相关程度。两个变量中，一个变量增大，另一个变量对应值也随之增大；或一个变量值减小，另一个变量对应值也随之减小，两种资产的回报率走向一样时，两者就是正相关，关联程度是由 $0 \sim 1$ 的值来描述，“ $+1$ ”称为“完全正相关”。相关系数是“ 0 ”时，也称为“零相关”，就是两种资产回报率各走各的，完全没有任何关联性。而资产的回报率走向刚好相反时，就称为“负相关”，关联程度是由 $-1 \sim 0$ 的值来描述，“ -1 ”就称为“完全负相关”。

理想的资产配置相关系数为“ -1 ”，表示走向完全相反，一个赔但另一个会赚；愈接近“ $+1$ ”愈不好，表示一个亏，另一个同时也会亏。

如果工薪族一不小心选择了相关系数是“ $+1$ ”的不同商品，万一遇到金融风暴，那么所有的投资产品就将面临灭顶之灾。思维一改变，工薪族在投资理财当中就不会把所有的钱都重押在单一商品或单一金融机构上，比如认为自己是风险厌恶型投资者，就把所有资金投在保守型固定收益产品上。

把两个正相关的资产配置在一起，因为两者涨跌脚步一致，就没有机会相互消除波动。如果希望资产间的波动可以相互抵消，两者的回报率就必须是相反的走向，或者至少不一致。也就是说，必须找负相关的资产才能速配成功！然而，在现实投资环境中，要找到完全负相关的投资标的，老实说，是蛮困难的，所以只要找到一定程度的负相关资产就很厉害了。

在负相关之外，在理财投资中应存在另外一种相关关系状态，这就是零相关。

北京的一家肯德基餐厅和天津的一家肯德基餐厅，在没有展开特别促销活动的情况下，两家快餐店在某一个时间点上卖的 6 元早餐组合，你觉得有没有关联？

正确的答案是：两者的关系应该是零相关，因为在某一个时间点上，在北京的这家肯德基餐厅的 6 元早餐组合卖得好不好，都不会影响在天津这家肯德基餐厅 6 元早餐组合的销售。因为基本在这两家肯德基进行消费的顾客没有重叠，两家店的销售是分开独立的。

一般来说，这两家快餐店卖的 6 元早餐组合，每天都会在平均值上下变化，某些天数量

多于平均，某些天数量又少于平均。就因为北京的肯德基餐厅和天津的肯德基餐厅没有关联，所以就有一半的机会是一家比平均多，另一家却比平均少。根据数学概率来看，有 $1/4$ 的机会是两家同时都比平均多，也就是状况一；也有 $1/4$ 的机会是两家都比平均少，也就是状况四。剩下的部分就是一家比平均多，另一家比平均少，就是状况二及状况三，这两种状况加起来总共占了 $1/2$ 的机会。

这说明：只要两者相互没有关联，就有多达一半的机会是可相互抵消的，一个多于平均，另一个少于平均，两者相加刚好相互抵消，结果等于平均值。

上面说到的两家肯德基店属于一种零相关的状态。在投资当中，处于零相关的两种资产间并无任何关联，例如房地产和债券的回报率就几乎是零相关。股票的报酬靠公司的获利，然而债券的报酬却是看利率的变化，两者的相关性就很小，零相关的资产也可以作为资产配置时的选择。

资产净值上上下下的波动像云霄飞车一样，让人很不舒服，可能要心脏很强的人才受得了。在工薪族的投资理财当中，零相关与负相关都是好的投资组合，都会消除波动，零相关的效果比负相关小一些。只要确认投资回报率的平均值是正的，虽然有时候回报率会高于平均，有时候会低于平均，但只要是两个互不相关的资产，就有一半机会可以消除这种波动。

工薪族如果选择的股票型基金及债券型基金的平均回报率均大于零，长期持有这两种资产，即使不用特别操作，整体资产也会自行按平均值往上涨，且波动状况也会因为两种资产的组合而下降。

规划资产来保障自主自尊的人生

资产配置看似一个技术层面的问题，实际上却是工薪族在投资理财领域内一个重要而基本的思维方式。

从资产大类说，家庭财产中房产、金融资产、另类资产（如古玩字画等）是常见的组合，少数家庭资产中还包括经营性的资产。其中各个大类的占比是判断整个家庭资产配置是否合理的重要依据。比如很多工薪族家庭因为购房而使房产在整个家庭资产中的比重过大，则一定程度上使家庭抵御风险的能力降低，并有可能失去投资机会。

由于不同年纪、不同家庭的工薪族所能承受的风险不一样，因此风险性投资的比例，就该随着个人的家庭和年龄作出调整。

下面按照年龄进行划分，为工薪族的资产配置做出计划，以供借鉴：

1. 25岁（单身期）理想资产配置

对于一个刚刚踏上工作岗位的工薪族来说，前途充满希望，工作机会非常多，不用担心失业问题；通常也还没结婚，更没有小孩需要抚养；父母可能也还有收入。这个阶段的人，不必养家，在经济上几乎没有任何压力，所谓的“一人吃饱，全家不饿”，对风险的忍受程度是非常高的，即使暂时投资失利，因为还有工作收入，也不用担心生活会出大问题。

这一阶段的工薪族将来是否会富有，就靠投资回报率来决定。但风险与回报率是一体两面的，回报率高的投资商品，风险一定高。具体来看，股票、房地产都属于高回报率的投资产品，都是不错的选择，这些高回报率的资产配置比例就应该比较多，一般来说，至少可以占到资产的 $60\% \sim 70\%$ ，剩下的 $30\% \sim 40\%$ 才考虑债券、定存和货币型基金等较低回报率的投资商品。至于其他的衍生性金融商品如期货及选择权等，因为投机性质居多，并不建议置入。

2. 35岁（三明治期）理想资产配置

虽然现在晚婚或不婚族群越来越多，但是就中国人的观念，一般到了 35 岁还是基本上开始进入人生的另一阶段了——成家、有孩子、赡养父母。这一阶段的人生的财务负担最大，所以进行资产配置也是十分必要。

在这一人生的中间阶段，随着小孩成长、双亲年老，生活费用也会每年增加。此阶段的工薪族可以把房地产纳入资产配置的内容。以目前的房价而言，缴交的贷款将会占据大部分的收入，的确比较辛苦。这时候如果还有余钱投资，就应该选择更稳健的资产配置，股债的比例应该各占一半。

3.50岁（退休前）理想资产配置

当年纪越大时，家里的负担就越重，这时小孩子也已经长大基本处于大学阶段，所需要的费用大大增加。生活中必要的开销会随着年纪而增加，体力却随着年纪增长而下降。到了一定年纪，工作机会越来越少，这时万一工薪族有个什么闪失，身边没有一些积蓄，生活就会立即陷入困境。

张晚秋今年45岁，外企职能部门主管。儿子20岁，现读大二。2002年，张晚秋经过对房地产市场的多方面了解，决定按揭再投资一套200平方米房产。每月租金用于还贷和补充日常生活开销，月供按揭现已还清。张晚秋另有银行活期存款约20万元，有社保，无商业保险。

张晚秋依靠房子的租金，加上过往积累的一些储蓄，生活上还算富裕。经历了中国房地产的黄金10年，张晚秋的房产也得到了大幅升值，市场价已达约1250万元。2011年，随着精诚理财提出财富管理的理念，经过对张晚秋资产的深度分析，以及与张晚秋的深入沟通，决定对其财富进行重新配置。主要是卖掉2002年投资的房产，重新再配置一套住房约580万，剩余资金用于在资本市场的重新配置。

张晚秋当年投资房产的决定，从财富的积累角度看无疑是成功的。但随着中国经济体制的不断转变，人们积累以及管理财富的模式也在不断改进。房产等有形资产是否能够跟过去一样作为财富积累以及传承的主要角色，是我们每个人都要仔细思考的问题。

该阶段工薪族的投资风险忍受度极小，除非身边有不少现金，否则投资就必须非常谨慎，不可贸然投资太多高风险商品。资产配置比例必须以固定收益型商品为主，股票型基金为辅，比例最好是50%的债券型基金，40%的股票型基金，剩余的10%用于购买保险。然后再随着年纪的增加慢慢地调整资产配置的风险比例，尤其是在退休时，债券型基金加上定存的比例，最好占整个资产的70%以上。

上面的资产配置可以提供给大约在25岁、35岁、50岁左右的工薪族做参考。当工薪族从这三组资产配置中，领悟到资产配置的精神，再衡量自己愿意或能够承受的风险时，就可以根据自己的具体情况，进行专属自己的理想配置。

监督投资：不用频繁看报表

工薪族在工作中一定遇到过好老板，也遇到过坏老板，最糟糕的老板要么就是连最简单的工作也要指手画脚，要么就是全部放手不管，常常使员工不知道要做什么才好。

其实，管理自己的投资组合也像老板管理员工一样，你的基金经理或者理财规划师，绝对希望你像那种最受员工欢迎的老板那样来对待他们的投资工作——关注他们的所作所为，却不会直接插手（除非有必要这样做）；仿效他们观念，但也给予他们发挥的空间；可以对偶尔的小错误睁只眼、闭只眼，但绝不会对经常性的错误手软。

在投资理财的过程中，工薪族需要具有监督和核查投资效果的能力。

张子茜2002年毕业，专业工科类，照以前的说法是三代贫农，家里并没有什么有权有势的父母亲戚。在毕业5个月后才找到第一份工作，但是很对口的。工作之后慢慢有了一些稳定的积蓄之后，张子茜开始打理起自己的小账本。由于是理工科出身，她比较有冒险精神，开始做做股票弄弄基金，不过都是小额进行。

对于财务报表，她表示，自己并不会刻意进行关注。一来是本来那些数字就比较繁杂，有时候确实是看不到干着急。二来是，她并不完全相信所谓的财务报表。实际上报表从公布到股民再入市，会存在“时间差”。以银鸽投资（600096）为例，2010年报里并无华夏系基金，而2011年1月初该股在基本面并无明显改变下逆市大涨，连拉5个涨停板。到4月23日一季度报公布时，涨幅已达125%！无疑是弱势中的黑马，而华夏大盘也赫然出现在10大流通股中。

一些工薪族会把不看报表作为一种常识性的行为来看待，他们知道如果自己亲眼看到损

失的具体数字，就很可能做出以后会让自己后悔的变动。工薪族在监督投资时，不要一味地关注财务报表上的数字，只需要对一个投资项目做出整体性的评判，而不是根据它目前的业绩进行评价。

不论市场态势是好是坏，在放手不管与事必躬亲之间保持平衡永远很重要。如果你每天都要检查自己投资报表上数字的变动，那么很可能就会忍不住进行超出自己需求的交易。你还有可能追逐那些热点股票和基金，期望它们能有更出色的表现。要是市场稍显低迷，你就有可能在一个其实不太适宜的时机转移到十分保守的投资项目上。

有效的投资监督可以帮助工薪族知道自己的投资进展如何，投资监督不要过紧也不要过松，只有这样才能给自己的资产以充分成长和发展的空间。基本来说，工薪族可以通过以下过程，在不频繁接触自己财务报表的情况下，实现良好的资产配置和监管。

1. 计算投资组合的“股票—债券—现金”比例

假如工薪族有几部分用于不同目的的资金，比如一部分用于养老，另一部分用于孩子的大学教育储蓄，那就最好为每部分资金估计合适的资产配置。

对于持有债券的工薪族来说，这世上没有无懈可击的共同基金代理。只要你知道所持债券的期限和信用质量，就可以使用在投资风格箱中同一网格内的债券指数共同基金或交易所指数基金，估算投资组合的投资比率。

有担保的投资合约和稳定价值基金会困难一些，因为二者在共同基金或交易所指数基金的范围内都没有较为相似的类型。它们所获的收益比波动幅度稍大的市场基金能多几个百分点。因而，在计算比率时存在难度。工薪族可以利用现有的其他信息，证实该共同基金是否能够继续投资下去。

2. 将现有的资产配置与目标配置进行比较

一般情况下，只有在资产类别的配置与目标范围偏离了至少 5 个百分点时才进行调整。比如，将股本配置设置在 40%~50% 的范围之内，假如股权下跌到 35% 甚至更低，那么就需要对你的资产配置进行调整。

3. 注意个人实际现金持有比例

资产配置中的个人现金持有比例，需要根据工薪族自己的实际情况进行设定。对于那些生活稳定，风险较低的工薪族来说，现金持有比例可以相对较少一些。但是对于那些将要退休的工薪族来说，应该在大额定期存单、货币市场账户和定期储蓄账户等短期投资中存有相当于 2~5 年生活费用的资金。

如果在资产配置中存在这样的现金储备，并且定期进行补充，就不必因为生活费用需要提高现金比例而扰乱自己的长期投资。如果有其他收入，比如社会保险或退休金，那么你的现金储备只需满足那些其他收入无法满足的生活费用。

4. 注重投资组合的长期表现

太关注短期表现是不对的，投资组合的检查应该对所有持股作出迅速评估，看看哪些可以最大限度地提升总体回报，哪些则是拖后腿的；能查看年初至今的表现当然好了，但是还应该重点关注长期所得，也就是过去 3~5 年相较于其他同类发行的每股回报，同时还要注意绝对回报。看看哪一支股对投资组合财务基线的贡献最大，哪个减损最大。

不过，表现不如同类项目或产生的绝对回报不足的投资不一定非得卖出。实际上，这会成为投资回报损失惨重的一剂良药，因为曾经表现不佳的基金以后随时可能产生丰厚的回报。但如果你手中的投资既在熊市中表现不佳，又没有在 2009 年的市场回暖中迅速复苏，那你就一定要核实一下是否曾经有实质性改变影响了该股的吸引力。

投资理财本来就是一件事无巨细的琐事，工薪族需对资产配置进行微观执行和宏观掌控的平衡。注重以上几点，不用过度频繁看报表，工薪族的理财计划就可以稳稳当当地展开。

懒人投资组合：一年只调整一次

“懒人投资组合”是由《达拉斯早间新闻》的前专栏作家斯科特·伯恩斯坦提出的一种投资组合。就职于从事指数策略投资的美国资产管理公司 AssetBuilder，伯恩斯坦意识到主动式

管理基金的弊端，提出了这种非常简单的投资策略。这种组合投资策略，对工薪族的投资理财具有积极的借鉴意义。

最初伯恩斯“懒人投资组合”是指，在投资中可以持有相同比例的美国股市指数和美国债券市场指数。换句话说，如果我们每月投资 200 美元，那么，就需要每月买进 100 美元的股市指数和 100 美元的债券市场指数。如果懒得管，每年只需调整一次组合的分配比例就可以了。具体做法如下：

在一年结束之后，检查一下自己的投资账户，看看自己对股票或债券的投资是否过多。如果债券指数占有的资金过多，可以抛出一部分来维持比例平衡，然后再用这部分收入买进股市指数。如果股市指数占有的资金过多，也可以抛出一部分，并以这部分收入买进债券指数。由于不会受到股市疯狂涨跌的影响，投资者每年都能实现一次低买高卖。这样就在投资组合中实现较为稳定的盈利。

这个方法在中国市场中也可以加以利用，在借鉴外国经验的基础上，结合中国市场经验达到了理财的目的。此外，一些懒人投资者也可以通过一些类似形式的投资组合轻松获利。

参加工作多年的王女士是一个不折不扣的“懒人”，每天按点正常上下班，周末和朋友聚会、逛街，对于理财，总感觉没时间。每个月的工资到账后，她都没有进行管理，用的时候就去刷卡，不用的就干放在卡上。一次在看到自己的银行卡上有 7000 块钱时，王女士有了把这些钱用于投资的念头，可是又不清楚该怎么投资，选择什么样的理财产品或是什么样的投资渠道才合适。

对于王女士这样的懒人，理财师给出了一个“懒人投资计划”：工资卡理财，即约定银行在工资发放之日，扣除约定的日常开销费用金额之后，自动将剩余金额完成定期转存。

对于所谓的懒人一族来说，基金定投也是一种很好的理财手段。基金定投是一种不需要经常打理的懒人投资方式，投资者可以针对自己的资金情况，到银行协议每月固定时间投资固定的金额认购基金。客户只要在第一次与银行签订协议的时候，跑一次银行，之后银行就会自动从协议指定的账户扣除约定资金到基金账户，这种方式操作简单方便，很适合懒人投资。

在实行上面的懒人操作后，“懒惰”的工薪族们可通过简单的方法实现个人理财。类似的，工薪族中的懒人们可以相对安心地只购买稳健的大公司股票。或者还有更好的办法，干脆买一个宽指数基金。

懒人胜在平均，构建懒人投资组合可以尽可能地用被动管理的指数产品使自己资产多元化。试想，假如现在有三只指数基金，分别覆盖 A 股的 2308 只股票、全球股市和全球债市，那么买下它们就等于拥有了上万只股票和债券。工薪族根本不必去费心选择，因为全球所有的股票和债券都在你的投资组合里。这样的组合易于管理、费用低廉，且节省时间。尽管在收益上，鉴于你投资了全球的市场，你也就不可能获得超过市场平均的收益。

采用“懒人投资组合”策略的另一个好处在于，即使股市在 2008～2009 年遭遇了大熊市，你依旧能在 2006～2011 年的 5 年期内实现盈利。不过并不是做好资产配置之后就能高枕无忧了，投资者还需要定期检查“懒人投资组合”，并根据实际情况适时调整。一般来说，投资者可以每半年检查一次并根据具体进行调整。

之所以要调整，是因为经济的发展状况在逐渐发生着变化，而投资理财的组合必须跟上这种变化，才不至于遭受损失并获得相应的最大收益。当经济成长减缓，市场进入降息阶段，投资者应增加债券的配置比例；当经济开始出现复苏，股市整体走强，市场进入加息周期，此时投资者则应该逐渐增加股票的投资比例；而当经济成长趋势由高峰下滑且成本的上扬导致通膨压力升高时，投资者应增大现金的持有比例。

第五章

驾驭自己的财务方舟，顺利到达彼岸

控制手段 1：把握自己

在所有的控制中，最重要的就是能够控制住自己，只有这样才能掌控和管理好自己的资金。只要做到了这一点，工薪族就可以造起一只富人的方舟，成为一位聪明的船长。

约瑟夫·墨非说：“想得到财富，必先将财富的观念送入潜意识，不论何时何地，心中先相信你会拥有很多财富。”工薪族要想发财致富，首先必须能够把握住自己，在内心深处拥有投资理财的潜意识，并且要不断强化这种意识，同时你要诚实地努力地投入工作，潜意识欲望就能获得成功。

王开福，22岁，本科毕业，工作刚半年，未婚，月收入2600元左右；刘询欢，25岁，专科毕业，工作3年，未婚，月收入1500左右。按常理说王开福每月收入2600元，比刘询欢多1100元。他应该比刘询欢更具备理财的条件，事实真是这样吗？他们两人均是每月月初单位开支，结果半年后，刘询欢存下了3300元，王开福只存下了不到600元。这是怎么回事呢？

两人的收支情况显示，王开福在衣食住行上的开销都要高出刘询欢，除去这些基本消费，在旅行、健身、购置自己喜爱的电子产品方面还有一大笔支出，粗略算下来，基本消费加上娱乐消费，王开福的2600元月收入所剩无几。而刘询欢虽月收入不高，但一切从简，基本消费只有800元，又没有抽烟喝酒等其他嗜好，喜欢看书，每月花费100元左右买书。

这样算下来，刘询欢每月的开销大概在900元，半年能节余3600元，除去一些别的开销，刘询欢半年下来存了3000元，之后他又把其中的3000元转成了一年期定期存款，每年到期不取，自动续存。

从上面的对比可以很明显地看到，声称自己没有钱理财的王开福，真的没有钱可以理财吗？那为什么收入比他少的刘询欢却有积蓄，关键是王开福根本没有把握住自己。缺乏危机感和良好的理财意识的王开福和刘询欢相比，虽然起步是相当不错，如今却过着原地踏步的生活。其实，不论收入是否真的很充足，都有必要理财，合理的理财能增强自己和家庭抵御意外风险的能力，也能使自己的手头更加宽裕，生活质量更高。

而想要取得不错的理财成果，就需要我们能够控制住自己，现在，社会上能够诱惑我们的东西很多。要知道，闪光的东西并不一定就是金子，在面对铺天盖地的共同基金、股票、上市公司，抑或财务咨询机构的广告信息时，工薪族的你是否被那只做得最多，看起来最闪光、最动人的广告所吸引，因而迷失了自己？在面对奢华诱人的名牌包包、手表和家用电器的时候，我们是否被自己虚荣的内心打败，并不是从实用性角度出发，而是凭借个人喜好直接做出买入的决定？

很多靠薪水生活的人，不论薪水高低，往往都容易陷入财务危机，原因就在于他们把钱都用来购买那些看起来闪闪发光的东西了，最后却输得灰头土脸。为了能够把握自己，对自己的个人或家庭的资产状况能够有及时、准确的了解，工薪族可以从个人资产负债表开始，来对自己未来家庭资产进行规划。

一般来说个人对于家庭每月的收支状况都比较了解，但是一旦深入了解自己的季度或全年家庭资产状况时，数据就极为含糊。而这种含糊常常会造成一个状况，每次要考虑到家庭投资规划时，就只能是将家中的各种存款等拿出来对比。由于个人、家庭对自身的财务状况并不清晰，往往容易造成投资时考虑不周，致使自己陷入被动的局面。因此，准确地说，资产负债表对于个人、家庭是一项极为重要的工作。

工薪族在制作资产负债表时，特别要注意以下几个方面：

1. 资产

包括个人或家庭任何有价值的东西。资产分为流动资产和固定资产两个部分，流动资产包括现金和任何一年内可以变现的资产，固定资产是供个人或家庭长期使用的有形资产。

2. 负债

负债中的项目包括可能在一年内到期的流动负债，而其他则可能是长期负债。

3. 所有者权益

为资产总额超出负债总额的部分，反映的是个人或家庭的净价值。

如何分析这些指数呢？根据个人、家庭的状况不同、指数不同，可以分为以下三种情况进行分析：

首先，根据自己的收入水平，个人的收入负债比有多大，当收入与负债比超过一定范围时，应该引起注意，适当减少一些个人债务，以免造成一定的债务压力，建议不要超过40%。

其次，根据债务的偿还期限、偿还能力，尽量将自己的债务长中短相结合，避免将还款期集中在一起，到时自己无能力偿还。

最后，根据债务的用途、收益，高风险投入的债务以少为好，有稳定收益的可以多借些，没有收益、属于消费性借债以长期为好。

有些闪闪发光的東西确实是金子，而有些闪闪发光的東西却只是徒有其表，败絮其中。在读懂了财务报表的过程中，工薪族能够了解交易量、市场走势、买卖双方的需求，从而对自己的投资理财活动有更加准确的把握，把闪闪发光的愚人变成金光闪闪真正的黄金才是投资理财当中的绝对智慧。

控制手段2：控制自己的情绪

巴菲特常常说：“如果不能控制自己的情绪，那么，你也就无法控制自己的金钱。”工薪族投资理财关键的一点是，一旦涉及金钱，有太多的人都被情绪左右着心智。我们的情绪有着很大的力量，如果不能善加控制，这些情绪化的想法就会使我们担心的事情成为现实。如果你打算成为自己方舟的船长，最重要的一件事情就是控制自己的情绪。

金钱是个让人激动的话题，如果你不能控制你的情绪，它就会控制你的金钱。涉及金钱时，很多人都患有财务上的忧郁症。

李硕是济宁人，在青岛一家外企工作，工资和奖金每个月拿到手差不多有4000多元。这年年初，他在李沧区花107万元买了一套房子，父母帮他首付了67万元，公积金贷款40万元，20年偿还期。买完房子后，每个月要还2500元左右的贷款。

现在李硕租房子每月要支出1300元，到明年年底入住新房前李硕都要处于一种入不敷出的状态，还需要父母给他生活费。每每想起，李硕就感觉“压力山大”。不过他也比较庆幸，如果不是自己家庭条件还算不错，家里没什么负担，自己真不知道何时能在青岛站住脚。他的很多朋友跟他一样，为了不做“岛漂”，为了落户青岛，远在老家的父母攒了一辈子的钱都给自己付了首付，而即便这样，将来的20年里自己的生存压力依旧很大。

提前还贷吧，李硕就更焦虑。虽然也一直有理财的想法，可是总感觉自己这个年龄花钱止不住，聚会、吃喝玩、房贷……他还是个电子产品迷，经常忍不住买点高科技产品。去年李硕开始跟着同事买基金，还尝试了一下炒股，最终都以“负收益”告终，总感觉自己不是赚钱那块料。靠攒，攒不起；靠挣，挣不来。

装修？买车？结婚？孩子？一想这些问题，李硕就觉得自己无比焦虑……

理财焦虑症是指由于对经济发展的高低波动、投资理财市场的风险收益过分担心、忧虑而产生的一种心理负担焦虑症状。很多工薪族在面对理财需要时，不能及时控制转化好自己的情绪，一不小心就沦落成了“病人”。

人们或多或少地都存在不良情绪，只是时间长短不同而已。不良情绪的源头在于自己的低等心智。人们的心智有3个层次：分别是低等、中等和高等的心智。当人们处于低等心智的时候，他们常常会说“投资充满了风险”、“赔了怎么办”，这些具有情绪性的表达都是从低等心智出发的。提到金钱时，很多人从来没有跳出过低等心智。

随着年龄的增长，很多工薪族固守着低等心智，尤其是在金钱问题上。这种心智对他们的控制根深蒂固，而且在某些情况下，他们所担心的那些事情往往都不幸被言中。他们中的一些人在银行拥有数十万元的存款，生活也极尽简朴，却总是担心会失去钱。实际上，他们在很多方面已经亏了，因为他们像穷人那样生活，或者像已经赔了钱的人那样生活。

工薪族如果不想让低等情绪左右自己的心智，就要具备中等和高等的心智，中等和高等心智会帮助我们避免情绪的干扰。巴菲特大学毕业之后，花了100美元参加了戴尔·卡耐基的一个培训课程。后来，在回忆这段经历时，他说：“我想通过参加这个培训课程，让自己在公众面前演讲时双腿不再发抖。现在，虽然我的腿还在发抖，但我至少可以讲下去了。”

工薪族在试图通过自己的努力减少不良情绪的同时，可以通过规范自己的理财架构，来避免自己的理财生活受不良情绪的干扰。正如巴菲特所说的，“成功的投资不需要卓越的智商、不寻常的商业契机和内部消息，需要的是一个充满智慧的做（投资）决定的架构，并且不要把个人的情绪带到这架构里。”

无论投资还是理财，工薪族先要有一个这样的投资架构。从金融理财的角度而言，搭建这个架构首先要搞清楚的是自己理财的目的是什么！工薪族必须有一个非常清晰的目标，这个目标不是赚到了就跑，也不是亏到止损点就抛，而是明确自己人生不同阶段的需求和目标，明确自己要达成这些目标所需要的投资报酬率。针对这个所需的投资报酬率，对自己的资产进行分散配置，如股票市场里投资多少，债券市场里投资多少，房产里投资多少，等等，以规避市场上的系统性风险，然后通过不同金融产品配置（以规避非系统性风险）去做投资，这样就有了一个明确的投资理财的架构。

在制定自己的理财目标时，要做到合理可行，然后，通过分散投资和长期投资来获得长期而稳定的投资回报，这样就能有效规避情绪带来的不利影响。

即便有些畏惧和怀疑，工薪族仍然需要坚持投资。可以说，正是这种畏惧和怀疑带来的挑战，才让投资变得如此激动人心。也就是说，我们不能让低等心智左右自己的生活，而是要利用怀疑和畏惧使自己的生活变得更美好。

做我们自己方舟的船长，并不意味着从此以后就告别了怀疑和畏惧，因为怀疑和畏惧是人类与生俱来的情绪。事实上，如果没有这些情绪，工薪族也很难成为一名好船长。不过，如果想成为一名好船长，就要学会控制好自己的情绪，用中高等心智来指挥自己的方舟，尤其是当你想闯过前面的惊涛骇浪，到达美丽天堂的时候。

控制手段3：别找借口

总是听到有人说“我没有那么多时间”、“我没有那么多钱”、“我的信用记录不佳”等，这些话到底是谎言，还是事实？如果你懂得反思和深入剖析自己，你会发现很多时候这只是你不想进行理财的借口。

借口是输家的口头禅。在遇到问题时，成功人士会努力寻求解决的方法，而不是找各种各样的借口来逃避责任，为自己开脱。

萨吉吉的第一桶金是从买卖国库券开始的。大学毕业后，萨吉吉成为银行的一名营业员。偶然间，他听到农村的一位亲戚说：“国库券现在在农村泛滥成灾，农民整天都为变现问题伤脑筋。”于是，萨吉吉决定借2万元做国库券生意。近一年时间，萨吉吉就赚了近10万元。随后，萨吉吉却在开办冰激凌专营店时赔光了所有的积蓄。

并不是因为冰激凌店本身有什么问题，而是因为他的合伙人。他们也并不是骗子，但他们都是像萨吉吉那样缺乏实际商业经验的工薪族。他们没有受过财务训练，致使他们在经营当中出现问题时寻找各种借口，相互指责。出现这种情况之后，公司很快就破产了，萨吉吉也因此失去了一切。

冰激凌专营店的生意结束之后，萨吉吉发誓再也不和自己的工薪族朋友合伙做生意了。他又开始了两次“鸡窝”外的商业冒险，这一次他找的合作伙人都是真正的商人。不过，同样的事情还是发生了，公司并没有像他预想的那样顺利运转：销售额下降，资金流失，合伙人之间又开始像不成熟的孩子那样抱怨争吵起来。

萨吉吉在开冰激凌店时已经是成年人了，但是他们的表现像幼稚的孩子。因此，好人也会碰到倒霉事，尤其是在他们不愿意面对现实，不愿意更严格地要求自己的时候。在出现第一次的重大投资失败之后，萨吉吉并没有及时反思，反而是在推卸责任的争吵当中为自己寻找借口。这些借口，并没有给他的第二次投资带来丝毫帮助。于是在互相推诿中，萨吉吉又输掉了自己的第二次的投资。

任何投资理财工作首先要求的就是认真负责的态度，找借口就是一种逃避责任的表现。错了就错了，勇敢承担起来，从自身找原因，提醒自己下次不要再犯。如果你总是为失败找借口，那你永远都不会成功。富有只属于那些善于找方法的人，而不是善于找借口的人。与其费心思为自己的投资失败寻找各种借口，不如花时间为自己找一个解决问题的好方法。要做一个为成功找方法的人，而不是为失败找借口的人。

大多数人在失望、赔钱或者感情受到伤害之后，都退到了低等的心智状态中。在世界上最富有的国家——美国，真正拥有财富的人少之又少的主要原因正在于此。很多人选择财务安全而不是财务自由，原因也正在于此。

不论发生了什么事，都要保持镇定，从自己的高等心智出发进行思考，着眼于自己的使命。如果你想成为自己方舟的船长，那么自吹自擂或者借口不断，都会阻碍你前进的脚步。打造自己的方舟，工薪族必须经常在以下几点进行反省和改进：

(1) 我们在欺骗自己吗？

(2) 长大以后，我们已经是成年人了，我们想成为什么样的人？

(3) 我们常常使用“没有足够的时间或者资金”这类借口吗？

(4) 借口实际上就是我们对自己所说的谎言。请我们做一个牌子，放在自己每天都能看到的地方，在上面写下这句话：“不断努力，拒绝借口。”

(5) 练习检查自己是否具有消极的思想，然后分析一下那些消极思想是不是只是借口。

(6) 每周至少拿出 5 个小时，投入到打造自己财务方舟的工作中去。

(7) 用 5 小时，由自己或是和家人一起进行下面的活动：步行，骑自行车，或者开车到邻近的社区寻找合适的房地产项目；拜访一位理财师，请他帮我们寻找一个合适的投资项目；每周选一个晚上，用晚餐时间讨论新的商业创意；参加本地举行的房地产、创业、股市投资等主题的培训。

(8) 决定自己要从哪里入手，比如企业、房地产、股票或期权投资。

借口不能让你富有，只会让我们永远贫穷。想成为一个诚实正直的人，就必须不断使自己更加诚实，而不是在不断给自己找这样那样的借口。也就是说，工薪族必须更加严格地要求自己，更加诚实地面对自己。比如，当使用“我没时间”这个托词的时候，一个更诚实、更真实的表述可能是“我不打算挤出时间来”。

在任何准备推卸责任或者逃跑的时候，工薪族不妨想想“沉默是金”这句话。不要总是指责抱怨，不如尽力保持沉默，让自己留出时间来进行客观的分析思考。

控制手段 4：培养自己的眼光

如果我们往前追溯，就会发现仅仅在 100 年前，就算是国王和王后，或是世界上最富有的人都没有坐过飞机，因为当时还没有这种交通工具。今天在美国，飞机几乎是人人都负担

得起的交通工具。100年前，只有富人才有汽车；今天，汽车随处可见。100年前，当人们通过电报联系时，必须学会莫尔斯电码；今天，全世界的人都在使用手机。不知道现在还有多少人懂得莫尔斯电码。1990年，世人还不知道因特网是什么东西；今天，网络改变世界的速度之快，超过了人类历史上任何其他发明。

未来是件奇妙的事，如果人们在100年前就预知到飞机、手机和因特网将成为人们生活中出行、交往离不开的物品，就大可以在很早之前就加以利用，例如购买相关企业的股票，进行相关项目的投资，等等，那么这些人的子女和孩子们绝对可以顶上“富二代”或者“富三代”的标签，也大可不必为生活中的柴米油盐酱醋茶烦恼。

由此看来，如果工薪族想要富有，就一定要有预见未来的眼光。

生活中能够熟练运用自己独特的善于发现商机的眼光，利用最少的资金，获得了最大的收益的工薪族的传奇投资经历，经常会让人念念不忘。

曾可可，北京某名牌大学毕业，走出校门就成了北漂一族。北漂三年和大学女朋友领了证，再为自己加上了“裸婚”的头衔。平时除了在外贸公司上班外，曾可可还利用自己的闲暇时间投资理财，他的理财绝招是出租房屋赚取租金收益。正常途径下要想当房东，必须先出一大笔钱把房子买下来。在这个房价高企的时期，这个前提就能够让很多人望而却步。而曾可可的神奇之处就在于，他把这一步省略了。

曾可可发现这个商机，其实是纯属偶然。仅仅是某天饭后无聊的时候陪着自己的儿子在街边的小公园里玩耍的时候，遇到一个开店的邻居，说起他店面所在的那一条街因为缺乏规划店面杂乱无章进而导致客流量大量流失，很多店家无以为继，纷纷另寻他处，导致搬迁之后大量商铺闲置。原本这个邻居也不过是随口抱怨一句生意难做或重新寻找店面的琐碎，但是曾可可就从中看到了一个商机，并且在第二天立马找到了那条街上商铺的所有单位并进行了仔细的沟通，然后以极低的价格，取得了那些商铺十年的租赁权。

一开始，朋友们对于曾可可这一做法并不看好，甚至有人抱着看笑话的态度，等着看他的投资血本无归。但是仅仅两个月之后，经过重新装修统一规划的童装一条街崭新亮相的时候，大多数人看他的眼光，立马就开始有了极大的变化。两年后，曾经长期让房屋所有人一筹莫展的商铺，到了一铺难求的地步。而他的这一项投资，自然也就有了丰厚的回报。

生活中从来不缺乏赚钱的机会，真正缺乏的是发现的眼光。而善于发现投资理财点，无疑是获利制胜不可或缺的法宝。像曾可可这样真正有头脑的工薪族，往往会在进行投资理财前勾勒出对将来发展的预想，他们不是走一步算一步，而是考虑十步，才走一步。他们永远着眼于未来，着眼于发展。

一位伟大的哲学家曾经讲过，“一个人不可能同时踏进同一条河流”，这句话非常经典地说明了事物是不断发展变化的。工薪族只有具备长远的、不断发展变化的眼光，才能预见未来经济发展走势，超越常人发现投资活力点。

作为自己财务方舟的船长，一项基本的技能就是要培养起自己的远见和眼光。

这种眼光来自于我们的心智，而不是我们的眼睛。为了培养眼光，首先非常重要的一点就是要训练我们的中等心智，然后在现实的世界中让高等心智激发我们天生的智慧。

对工薪族来说，预见未来的途径之一，就是注意那些变得过于庞大的事物。然后，寻找小型或者无形的东西来取代它们。未来有无限的可能，所以，看到别人不能看到或者不愿意看到的，就显得更加重要。

与那些鼓励我们打造自己方舟的朋友坐在一起，时常讨论或者关注以下几点，在投资理财中增加自己对未来的独到眼光：

- (1) 信守诺言。
- (2) 保持一个开放的头脑，注意倾听时代变化的声音。
- (3) 学会阅读财务报表。
- (4) 运用高新技术手段。
- (5) 关注那些庞大的事物和著名的人物。

- (6) 关注法律的变化。
- (7) 当心通货膨胀。
- (8) 密切注意政府的各种社会计划。

对于理财，目光短浅者，往往只能为现在奔波，大多承受不了太多的变数和突发事件；相反，目标长远者，不但无须惧怕未来，还会因为未来即将产生的一些收益而倍感期待。未来社会将发生很大的变化。事物的发展变化实在太快了，如果你只是一味回顾过去，就根本没有机会看到未来的发展。

不论还是工薪族的你现在年龄有多大，现在要做的就是停下来一会儿，思考一下近年来发生的所有变化。通过定期回顾上面这些内容，自由讨论各种未来投资的可能性，工薪族的财商将会大大提高。如果几个人一起这样做，可以相互比赛，看看谁能更好地制订和完成自己的目标。

控制手段 5：遵守并运用规则

规则，一般指由群众共同制定和公认或由代表人统一制定并通过的，由群体里的所有成员一起遵守的条例和章程。规则具有普遍性，基本上是一种约定俗成的东西。社会由种种规则维持着次序，不管这种规则是人为设定的还是客观存在的，只要是规则，便具有制约性，投资理财也不例外。

不同的人在不同的投资理财情况下，都要遵循不同的规则。在投资理财当中，工薪族可能会遇到各式各样的规则限制。例如某上班族在银行办了一张卡，后来发现其他银行有同类更加优惠的活动想要进行账户注销，但必须在原办理业务的营业点进行注销方可成功。这就是银行为了保护自身利益，设置行业潜规则。再例如说，现在有很多面向大众的理财产品（如保险、基金等）的说明书也像天书一样艰深莫测，一般人是看不明白的。保险合同条款的晦涩难懂则更是由来已久，这也直接导致了理财难、客户投诉多的问题。

上述这些都是理财当中的显性规则，虽然复杂但是只要费一番心思也不难理解。除了需要遵循的显性规则，投资理财中也存在一些隐性规则。这些隐性规则常常让工薪族理财者猝不及防，而且往往这些隐性规则不能对所有的工薪族投资者都做到一视同仁。

那些对有价值证券进行投资的普通工薪族几乎无法控制市场的涨跌变化，选择储蓄、投资共同基金和股票，这些都是属于中产阶级的投资方式。只投资这些项目的人，只能拥有小额的投资收益。如果工薪族想获得更高的投资收益，就需要投资那些富人投资的项目。

为了做到这一点，工薪族首先要学会控制规则。

工薪族要学会运用富人的规则。很多高收入者，比如医生、律师、高级经理人，他们往往要为自己的高收入付出很多其他的东西。通过运用富人的规则，工薪族能够更好地控制自己的金钱，并用更加安全、高效的办法，更快地成为富人。

金钱不是罪恶，是价值的化身，是业绩的体现，是智慧的回报。因此，工薪族只有在投资理财中遵循并运用规则才能实现自己的发财梦。

贾敬夫是上海市某医院的一名牙科医生，也是一位房地产投资人。他之所以成为牙科医生，主要是受他父亲的影响。他的父亲做了一辈子雇员，所以希望他能做自己的老板。几年以前，他花了大量时间分析自己应该怎么设计和打造自己的财务方舟。他熟悉两种业务，因此打算利用这两种业务打造财务方舟。即便有了这样的规划，他还是认识到为了今后的生活，自己应该继续做好牙科医生的工作，这仍是他收入的主要来源。当然他也明白，自己不愿意陷入“老鼠赛跑”，终此一生供房、供车，辛苦赚钱养家。

经过朋友的指点之后，贾敬夫意识到自己在成为一个成功的牙科医生的同时，还应该涉足房地产投资，使自己的投资更加多元化。依照自己的理财预期，贾敬夫为自己制订了投资规划。他把作为牙医每星期收入的 20% 投资到房地产中，在投资小型房地产项目之后，他又利用业余时间和自己逐步掌握的原理投资更大的项目。现在，他投资了仓库、加油站、商业街上的小店以及其他商业设施。实际上，其中一个仓库每月能为他带来 1.7 万元的现金

流。此外，他还投资了与房地产相关的产品，这又为他带来了14%的收益率。

贾敬夫打造了一只满载着企业资产、有价证券和房地产的财务方舟，而且做好了准备，不管将来股市是涨是跌，他都能从中获利。

物以类聚，钱以人分。只有对钱有爱，钱才会向你走来。这绝不是拜金主义，而是金钱运行的内在规律。只有掌握金钱规则才能实现自己的发财梦。贾敬夫通过对牙医行业和房地产行业的了解，准确运用其中的规则，坚持自己的牙医工作，同时进行房地产投资，逐步以小博大，从而获得不错的个人收益。

俗话说，“无利不起早”。在经济社会里，大多数人首先考虑的都是自身利益的最大化，这原本无可厚非。如果双方利益都能增加的话，我们大可不必在意别人心里有没有一个小九九。但是，如果对方只是在考虑自身的利益，而不管你是赔是赚，那就得留个心眼了。工薪族投资者在接受金融服务、听取别人的高见或是打算购买理财产品的时候，应该先对既有的“投资游戏”规则加以询问和了解，在过程中加以运用，只有这样才能确保个人理财的利益最大化。

控制手段6：控制你的顾问

一旦决定要进行投资了，工薪族还需要做一项工作：挑选适合自己的理财顾问。

个人理财兴起于美国20世纪90年代初，成熟于90年代末，经过10余年的发展，理财顾问已经成为一个新兴的职业。而我国内居民储蓄额已超过10万亿元，据专业理财网站的调查，有78%的被调查者对理财服务有需求；50%以上的人愿意为理财服务支付费用。未来10年里，我国个人理财市场将以年均30%的速度高速增长，将成为继美国、日本和德国之后个人理财市场极具潜力的国家。按照1个理财顾问服务100人估算，国内理财顾问的缺口至少10万人。

但是，并不是所有的理财顾问都能够将你的理财投资产品打理得井井有条。在理财过程当中，对投资者来说，最痛苦、代价最昂贵、受益也最大的错误之一，就是误以为理财顾问比自己懂得更多。

工薪族要时刻清楚：你才是自己方舟的船长，而不是顾问！聘请理财顾问无可厚非，他们能够对工薪族的理财活动提供专业性帮助。工薪族需要清楚的是，投资理财仍旧是自己的个人行为，最大的收益和亏损对象都是工薪族个人，如果把自己的资金全部交给理财顾问去打理，出现严重的亏损情况将是很正常的。

现如今，大部分理财顾问的收入都与其销售业绩挂钩，怎样才能确保他们的意见真的适合你？

工薪族从选择理财顾问初期开始就要对理财顾问进行严格的筛选，在后期的投资理财管理过程中，工薪族也需要对自己的投资顾问进行适当控制，具体可以按照以下几方面实行：

1. 在选择理财顾问时严格筛选

一个好的理财顾问也如研究员一样，只有达到第三个层次，才是一个合格的理财顾问。而且，不同于研究员的是，一个研究员通常都只研究一个行业，而一个好的理财顾问要面对各行各业的成功人士，可能会碰到各个行业的客户，所以，需要阅历丰富，综合知识强。

工薪族在选择理财顾问时，除了要考虑他的人生阅历、行业经验、金融知识外，最最重要的也是首要的标准和原则是品行。一个好的理财顾问一定时时刻刻把客户的利益放在第一位，把客户资产的增值保值看作如自己的命运一样重要。

2. 让顾问清楚你的理财需求

理财顾问能否提供适当的意见，在于他能够掌握多少客户的资料。就像“投资前应该问清楚自己”一样，工薪族除了需要明确自己的投资目标和年龄、收入、职业以及财力等因素外，也必须让你的理财顾问清楚这些。

尽职的理财顾问会向您详细询问，尽量了解客户的需要和情况，然后才会针对性地给出建议。一方面，工薪族应该做好准备向理财顾问透露自己的资料，另一方面也可以从中借机

考验一下理财顾问是否尽职。

3. 对顾问的投资建议仔细斟酌

理财顾问的建议是否专业，也需要工薪族仔细斟酌后提出相关的投资建议。

一个合格的理财顾问，会非常详细地跟你解释说明有关投资产品的各方面内容。工薪族要清楚顾问推荐的产品的各种信息——是否已获得相关监管机构的认可？该项投资怎样才能赚钱？哪些因素会影响到收益？买入、持有和卖出这种投资产品时，需要支付哪些费用？在持有期间能够获得哪些信息，又怎样知道投资的运作情况？工薪族在对这些信息有初步了解的基础上，再对理财顾问的建议做出回馈判断。

4. 不要随便和顾问签订全套理财协议

有的工薪族在对理财顾问作出初步判断之后，便把自己的大部分家当直接托付给理财顾问了，但实际上这是一种十分冒险和不妥的方式。

工薪族不要随意签署文件。只有在完全了解投资协议的内容，并且理财顾问已经披露了所有的信息和风险后，已经明白自身的权利和责任时，才可以签署文件。在签署相关文件时，工薪族应该特别留意客户协议中的免责条款，免责声明中免去了顾问和金融机构的哪部分责任，签署声明后，将如何影响法定权利等问题都是工薪族要了解清楚的。否则，务必对顾问提出疑问。

控制手段 7：掌控自己的时间

一些工薪族总是在抱怨自己太忙——忙着陪同老板去饭桌交际应酬，忙着整理手中的宣策划书，忙着处理部门中复杂的同事关系……一句话，总是太忙没有时间进行理财。

而在这里工薪族需要反问自己的是，除了时间你还有什么呢？！

其实，工薪族进行投资理财最大的资产之一就是时间。要想发财致富获得财务自由，工薪族必须把握自己的时间。现在，想要发财致富的工薪族仅仅胜任自己的工作已经远远不够了，工薪族需要成为在工作上 and 财务上都能胜任的人。很多人没有成功，其中一个原因就是他们没能用自己的时间。很多人工作得很辛苦，却只能让富人变得更加富有，自己却没有富起来。

李宝成是一名律师，也是一家律师事务所的合伙人。随着事业上的不断成功，他与家人和朋友共处的时间越来越少了。他获得的报酬在行业中并不多，不过，这基本上还是由他在每个项目上投入的时间和精力来决定的。

在一次偶然看理财节目的过程中，李宝成意识到自己不过是现金流左侧象限的一名高级自由职业者。李宝成在法律界服务了 25 年，客户要求他服务的时间不断增长，他明白自己必须做出某些改变了。尽管李宝成已经通过储蓄积累了大量财富，但他还是意识到自己过去付出的时间实际上都在让别人致富。李宝成改变了自己与律师事务所的合作关系，以便更灵活地与自己的客户打交道。现在，他可以自由地选择客户，也能够用自己的服务换取那些公司的股权。他决定不再为了几个小时的律师费而工作，而是好好对自己的时间做出规划。

现在，通过改变对自己时间的安排，李宝成在加固自己的财务方舟，使其免受股市起伏动荡的影响。他如今拥有很多不同类型公司的股权，包括一家网络营销公司，一家环境工程公司，一家黄金公司，一家石油和天然气公司。对于有些公司，他直接投入了资金，对其他一些公司他都是用自己提供的法律服务来换取公司股权的。

时间管理本质上是一种投资，因为时间本身就是成本。时间管理实际上是你把有效的时间投资于你要成为的人或你想做成的事。你对什么进行投资就会收获什么。李宝成通过对自己时间的合理规划和安排，在充分利用时间的同时也为自己打造了一座财务方舟。

张爱玲说：“出名要趁早。”这句话放在投资理财上也同样适用——理财也要趁早！如果作为工薪族的你已经超过了 40 岁，突然变得身无分文，要放弃原有的工作重新开始创业，那么投资固定缴款型退休金计划可能就为时已晚了。在多数情况下，对于年龄超过 40 岁的人来说，时间才是真正的挑战。

储蓄和投资共同基金的最大弊病，就是工薪族投资者无法从中获得更多的实际投资经验。实际上，那就是对工薪族投资者的时间和金钱的最大浪费。如果没有现实世界的投资经验，你就可能需要用大量的时间、风险和金钱，去寻求一丁点儿回报，同时还要被持续的不安全感折磨。而且当你需要这些回报的时候，它们还可能不在你的身边。

更好地控制自己时间的途径之一，就是投入一些时间学习那些能够为自己带来高额回报的投资方法。如果赛车手想开得更快，就要加强对自己的训练。同理，如果一位投资者想在更短的时间，以更快的速度获得更高的回报，就需要在自己的财商教育上投入时间。

我们都知道，教育需要三个步骤，而这三个步骤都需要投入时间，它们分别是：

1. 花一些时间思考一下，你为什么想在长期或短期之内学习某项知识和技能

在忙碌之余，工薪族也许应该坐下来写出自己的目标以及想要达到上述目标的原因，这些都将给你不断进步的力量。

2. 花一些时间学习实现自己目标所需的知识和技能

用一些时间和精力学习这些知识和技能，可以使工薪族理财者节省大量的时间，花费时间来进行技能培训一方面可以获取专业指导，从老师那里获得了无比宝贵的预见未来的能力；另一方面也可以在课堂上获得不断学习的动力。直到现在，巴菲特还经常参加关于如何建立自己的企业、如何投资房地产以及如何进行期权交易的培训。

3. 花一些时间通过实践反复揣摩学习

学习了知识和技能之后，在实践中获取经验和智慧就变得非常重要。工薪族可以从小额投资起步，这样既可以在实践中获得直接经验，也能够避免犯重大错误而造成的巨额损失。在生活中，人们都是通过犯错误不断学习的。不过，在我们传统的学校教育中，犯了错误却要受到惩罚。因此，工薪族也许需要去犯一些错误，然后从中学习知识和技能。你拥有的理财智慧越多，就越能面对更大的财务挑战。

工薪族如果按照以上的这三个步骤去做，也许就会发现自己的财富在不断增加，信心和经验也随之增长。当你的财富和经验都得到极大丰富和满足的时候，工薪族就能更好地控制自己的未来，用更少的时间致富。

控制手段 8：把握自己的命运

陶行知有一句这样的名言：“滴自己的汗，吃自己的饭，自己的事自己干，靠人靠天靠祖上，不算是好汉。”确实，自己的命运只能掌握在自己手中。这也就是为什么我们的父母或者老师总是要求我们要从小立志，总是不断地问我们自己长大后想成为什么样的人。当我们决定了想成为哪一种人的时候，我们在生活中就会不自觉地往这个方向靠拢。而如果我们把握住了自己的命运的话，我们也就把握住了自己的财务方向。

项建庭小时候家里生活很艰苦，为了让自己的父母能够过上好日子，他从小就立志要当一个有钱人。虽然致富的道路有很多种，但项建庭明白自己的优点和不足之处，也坚决不会为了致富而走什么捷径。他希望自己成为一个清清白白的有钱人。所以，他没有投机取巧，踏踏实实学习投资理财的知识。

虽然大专毕业之后，没有如愿进入一家金融机构工作，他为了能够让自己的资产安全增值，即使自己进入了一家房地产公司工作，他也坚持学习理财知识，虽然他的工作和理财几乎毫无瓜葛，而他不仅拿到了“理财师”证书，还曾经是中国银行外汇宝比赛最早的周冠军之一，理论和实践就像钟摆的两端，在他身上保持着完美的平衡。事实上，这个头脑灵活的大男孩为自己设计的“理财方案”也同样步步精彩。

对项建庭来说，“打工”收入仍然是最主要的经济来源。通过几年的努力，项建庭每月的还贷支出如今只占到月收入的10%以内，总负债也降低到家庭资产的20%以内，手中的三套房，一套自住，另两套出租，租金正好用来支付贷款。

为了保证还贷，项建庭预留了6个月的应急还贷基金，这笔资金主要投资于货币市场基金，以备不时之需。为了保证生活品质，项建庭同时预留了6个月的生活基金，按照每月

4000 元计算，就是 24000 元，同样投资于货币市场基金。除此以外的其他工资收入，除了每年买一些人寿和医疗保险外，其余大部分投资于基金，而且基本采用定期定额投资的方法。若再有闲钱，比如业绩提成或是奖金，则考虑风险较高的投资，如股票和房产。

就这样，大专毕业后职业生涯从月薪 800 元起步，到如今短短 5 年间，项建庭已经拥有三套房产，净资产超过 200 万元，而这一切几乎是从零开始的。

项建庭正是把握了自己的命运，才让自己不断地去学习理财知识，才能够引导自己在财富的海洋中，选择了投资房地产这条道路来走，并且通过学习理财知识来让自己科学地打理自己的资产，让自己在实现成为清清白白的有钱人的命运的同时达到财富增值的效果。

很多人也想成为有钱人，但是没有把握好自己的命运，只跟着自己的需求往前走，即使违法他们为了金钱也会铤而走险，而这样的人，最终的命运都是在监狱里度过一生。所以，把握好自己的命运，其实也是一种控制我们获取财富的方向，让我们能够顺顺利利地到达财富彼岸的手段。

我们现在都是生活在自由的国度里，我们都可以选择自己未来的道路如何去走，自己想通过什么样的方式致富。俗话说：“条条大路通罗马。”在财富的世界也是如此，成为有钱人的道路并不是只有一条路可以走。我们可以先设定自己的人生道路，然后在把握自己命运的前提下，选择适合自己的财富增值的道路，通过自己的命运框住自己的财路，让自己顺利实现自己的致富之梦并且切切实实地享受它。



第七篇

精算篇：吃不穷，穿不穷， 算计不到就受穷

第一章

千折万扣在网络，理性网购更经济

在线购物折上折

逛街买东西对于很多工薪族来说，是一件能缓解工作压力、享受消费的乐事。但在工作了一周后，看着城市中各大商场里人头攒动的景象，会顿时产生厌倦和烦闷的情绪，更别提要进去挤一挤，恐怕这会比上班更累。而这样的不便我们通过网络就可以轻轻松松地避开了，因为这个时代出现了一种新的消费方式——网购。

在网上购物，让许多不爱逛街、不喜欢购物的工薪族们欢呼雀跃。因为网购带给人们的不仅是方便，还有实惠，网购可以享受到折上折的优惠待遇，让我们足不出户就可享受到优惠购物消费的乐趣。

或许有人会不相信有这样的好事，不觉得在网上购物会比在商场购物来得便宜，商家都是奸商，商品的成本在那里，怎么到网上就可以享受到折上折的优惠待遇？其实这个道理不难理解，我们不妨来算这样一笔账：我们曾经出入的那些大街小巷的店铺或是商场里的专柜，基本上每一个都会装潢得富丽堂皇、灯火通明，还有些商铺其实是需要付物业管理费以及各种税收的。实际上这些都是需要成本的，然后再加上店铺的租金，都是一笔不小的开支，这些开支商家不可能白白付出，是要赚回来。那么，为了赚回这些支出他们会怎么做？他们只能算在商品的成本里，从买东西的消费者身上来拿回来了。

让我们再具体一些，例如我们在商场里买了一件 500 元钱的裙子，其实裙子本身的成本并不多。曾经有服装界的人物说过，不管是名牌还是普通的衣服，都是需要做成本控制的，他们的成本都是尽量控制在 100 元之内的，只不过名牌的在款式和做工上会比普通衣服要好一些而已。根据这样的说法，再加上一般闹市商场的租金等来粗略估算了一下，大约有 200 元是因为场地的需要而附加的成本，更别提大品牌的宣传及聘请知名代言人的费用，少则几千多则上百万，我们那微薄的薪水在这些附加成本面前显得是多么微不足道。而如果我们选择在线购物，那么这因为场地而附加的 200 元就可以完全免去，就能够为我们省下 200 元。

通过上面算的那笔账，相信我们都明白了：如果我们选择在线购物，那么费用将大大降低，这也是现在那么多购物网站能吸引众多消费者的原因。现在很多网站都把自己的目标客户定位在 5000 元以下的中低端消费群体，而月入 5000 元以下是工薪族的最基本的群体，这个群体的人数也是最多的，换句话说，网上购物为广大的工薪族的购物生活提供了极大的便利。

而且现在在网上购物都提供第三方支付平台，以安全和便捷的服务让我们在网上购物时，少了后顾之忧。同样是一条裙子，我们只要找到信誉好的网上店铺就会便宜很多。因为网店的成本较小，货品储存在仓库即可，不需要店铺的租金和门面的装修及人员的工资等费用，成本节约了，就使得商品的总价降了下来。作为想要理财的工薪族，当然希望能够买到物美价廉的商品，同样的商品，谁不想以低价买到呢？

小李在一个风电开发能源公司上班，平时上班都在荒郊野岭，难以交到女朋友。在 2011 年年底回家休假的时候经人介绍认识一位姑娘，小李觉得机会难得，加上姑娘品性也

不错，就想好好把这位姑娘追到手。

小李也是个浪漫人，他想要在情人节的时候买束花送给这位姑娘，以表达自己的心意。但是小李了解到这样一个行情：以 11 朵玫瑰组成的花束“一心一意”，在平常日子里这款花束在花店的售价为 126 元，而情人节该款花束在花店的售价高达 288 元，而通过某鲜花网预订则只需要 172 元。小李的工资本也不高，如今又有了心仪的对象，就想尽可能多地存下钱来结婚的时候用。所以，他就在 2012 年 1 月底的时候在某鲜花网预订了情人节的鲜花。

不能不说小李是非常聪明的，在网上订花既不耽误自己的表情达意，又能够为自己节省了 116 元，别看这些钱不多，但是我们一点一点地省，时间一长，何尝不能省下一笔不小的开支呢。

而且我们在网上还能够跟商家讨价还价，而且从某个卖家购物达到一定金额的时候，还可以商量减免邮资；如果看中了一家店里的好东西，还可以多约几个朋友一起购买，增大砍价的筹码，让自己的网购之路折上再折，省钱到底。

秒杀，非一般的便宜

网络购物本来图的就是便宜和便利，如果想要抢购网络价廉物美的商品，那么就必须学会“秒杀”。要知道，秒杀可以为我们节省的不是一点钱，那简直就是天上掉馅饼的美事。如果我们能够利用好秒杀，那么长期下来，就可以为我们节省下很大的一笔钱，要懂得，省下一块钱就相当于我们又挣了一块钱。

那么什么是秒杀呢？秒杀网购就是所有的买家在同一时间通过网络竞购某类商品。这是一种推销手段，一般要求速度非常快地拍下，用非常少的时间甚至不到一秒就拿下，所以被称为“秒杀”。现如今越来越多的网店为了提升知名度或者为了迅速提升销售额，将某些商品价格降到一个非常低的水平，甚至可能低于成本价，然后让所有的网络买家在同一限定时间内进行网络抢购。对买家来说，以不足原价格 50% 甚至更低的价格购买到想要的产品，此乃绝非一般的便宜。

黄小姐就职于北京某电脑耗材公司，身为办公室行政人员的她，由于公司本身事情不多，加上刚刚大学毕业工资不高，本着省钱的想法而长期关注国内某著名网站的“秒杀”频道。巴黎欧莱雅的清润保湿精华露是她从大学时期就开始沿用的产品，平时专柜售价为 130 元，偶尔赶上商场做活动也只可能打到 88 折，对手头拮据的黄小姐来说，价格虽不高但也绝不便宜。但在网站“秒杀”频道，某个店铺为了能迅速将自己的网店推广开来，拿出 10 瓶欧莱雅清润保湿精华露作为“秒杀”利器。仅 29 元的超低优惠价格，在正式开始秒杀的前三天，已经得到很多网购一族的密切关注。秒杀当天早上 10 点整正式开始，眨眼之间 10 瓶保湿润肤露顷刻之间全都被“秒”，黄小姐也顺利“秒”得一瓶。

这一瓶润肤露所省下的 100 元或许不高，可黄小姐算过一笔账，她每个月从网上购买生活必需品约为 1000 元，就算只有一半的必需品能以比平时便宜 50% 的价格成功秒掉，那她每个月也能省下 200 多元。何况某些产品只要 10 元，甚至只要 1 元钱即可买到，这比平时网购的价格更便宜更划算。

从黄小姐的经历中，我们可以看到，原本售价为 130 元的润肤霜，在秒杀活动的时候，售价仅仅是 29 元，一下子就可以节省下 101 元。这不是一般的便宜，这仅仅是原价的两三折而已，绝对是物美价廉。如果我们总能够以秒杀的价格买到自己需要的东西，那我们将会省下多少钱啊！

不过我们也知道，秒杀的时间非常短，随着“秒杀”人群的不断扩大，想要秒到心仪的商品也是不容易的一件事。相信很多工薪族都有秒杀的经历，但是，能够得手的人恐怕不多。因为很多人在瞄准某产品准备下手时，该商品已经是出售完毕的状态。甚至是 50 多件的商品均会在 1~2 分钟内出售完毕。如果按照刷新网页进入购买页面输入验证码点击购买按钮并最后完成付款的这个复杂的过程来说，再快也要用个 3~5 秒，而这 3~5 秒往往是成

功购买的关键。那么，我们该如何把握“秒杀”的机会，给自己多多省钱呢？其实想成功秒杀，享受最低折扣，只要掌握以下五个绝杀技就可以了：

绝杀一：硬件好，才是硬道理。

首先，确保我们的电脑配置和网速在众多买家中处于先进水平，没法达到顶级，至少也得中上。如果我们的电脑指标不合格，赶紧先奔电脑城升级，再接着往下看吧。同时，尽量使用更快速的浏览器，尽管不同浏览器带来的速度差别如刘翔、罗伯斯之间 0.01 秒的差距一样微乎其微，但这 0.01 秒就是胜负的分界，一点都不能含糊。

绝杀二：充分准备，临阵不能掉链子。

要记住，秒杀达人的时间观绝非是以秒为最小计时单位的。一次鼠标滑轮的转动、一次眨眼，0.1 秒、0.01 秒的微妙差距，都可能与产品失之交臂。充分的准备工作是防止临阵掉链子的有效方法。首先，看准想要得到的商品，记下确切的开始时间，怕忘记的话可以提前设置我们的闹钟，最好早于半个小时登入购物网。开拍前确认自己处于登录状态，支付宝有充裕的余额，可别忘了每件商品除了产品价格之外，都要另加运费哦。

绝杀三：从拍下到支付，一气呵成。

特别提示大家，秒杀和其他产品的网购程序有所差别，不是以拍下为准，而是以最终支付为准。千万别以为拍下了就能松口气，多眨几下眼睛都不行！在秒杀即将开始之前，尽可能快地刷新产品网页。看到立即购买的字样跳出，这时要以条件反射般的极限速度开始接下来的步骤。切记，在选择收货地址的时候，事先删除多余的地址，仅剩有效的一个，好几排地址栏，鼠标拖动网页以及考虑选择又会费去不必要的时间。付款的时候，支付宝密码要短，且异常熟练。这个时候因为慌乱而输错可就前功尽弃了。

绝杀四：苦练千日，用于一时。

传说中手起刀落的功夫是怎么来的？当然练出来的。我们可以进行完整程序和分段式的模拟演习。分段式练习可以包括某个薄弱环节的加速训练，以及手指、眼睛的协调能力等基本功。有条件者还可以用秒表计时，这样可以对各方面的缺陷有一个精准的估量，对于提高速度大有帮助。

绝杀五：探寻秒杀终极乐趣，调动最大潜能。

什么是杀手的最高境界？《庖丁解牛》里说的是：全以神运，刀入牛身若“无厚入有间”而游刃有余。我们要相信自己的能力，集中意念调动我们的最大潜能。

当然，除了要做到以上几个绝杀技之外，千万在秒抢之前，多看看网站的要求，有部分网站对参与者有资格要求。最好在秒抢前，将正在下载的文件关闭，保证网络畅通，在秒杀、秒抢前 5 秒就进行点击，一般情况下计算机服务器和我们本地传输都有时间差，多数网络技术员会提前几秒就开始。如正在秒杀的商品自己很喜欢，可将秒杀栏目发给多个好友一起参与，这样秒抢到的机会就大一些啦。在秒杀前，调整好心态，更多的时候应将它视为一种购物游戏。相信掌握了以上技巧之后，秒抢的时候一定会马到成功，为我们省下更多的银子。

免费赠品满天飞，有奖活动砸红包

说到赠品，很多人就能想到在商场或专柜购物时，导购小姐送给自己的那些小袋化妆品、袜子、首饰盒等小物件。其中尤其以袋装小样是最便宜也是最容易获取的，于是聪明的商家利用消费者贪便宜的小心理，推出购一件商品即可获赠某小物件的促销手段，更有甚者还推出过“免费送红包”的活动以刺激更多的消费。现如今这一促销方式也被运用到了网购中。如果用心，就会发现在网络购物中，免费的赠品满天飞，还常常会有一些有奖活动或者砸红包的事，如果我们能够利用好这些机会，也可以为我们省下不少钱啊。

林女士和王小姐是同事，她们经常在网上购物，因为网上购物总能够得到一些免费的赠品。刚成为新妈妈的林女士曾经在网上买奶粉，店家就额外赠送了进口婴儿尿片一片，还贴心地把使用说明中的英文翻译成中文，写在小卡片上。

而王小姐比较年轻，她经常网购一些化妆品和衣服。有一次她在一家网店买了一支眼霜，39元包邮，打开包裹发现店家还另外送了她三片面膜。其实本来眼霜的价钱已经很便宜了，还送面膜，对于她来说真是意外的惊喜。于是她成为这家店的老顾客，为了能更多地获得赠品，王小姐还发动公司所有女同事一起团购商品，本来她只用买一盒面膜，最后却买了洁面乳、眼影、睫毛夹、腮红、润肤霜、唇膏等拉拉杂杂约16件商品，共计花费584元。最后她和商家商量，商家同意送她本一直很想要的眼膜小样5包，相当于两个多月的使用量。

林女士在网上购买奶粉的时候，店家送了一片尿片，虽然不多，但是市场上一般的婴儿尿片一片最少也要两元的，有的甚至还要贵，这也就等于给林女士省了两元。其实这些赠品看似价格便宜并且量又少，但积少成多长期以来是可以存下不少东西的。就拿王小姐来说，她自己本身想要的眼膜小样单售卖的价格就为19元一片，一片约5毫升，她算过一个月的使用量约为10毫升，免费送的5包一共是50毫升，即两个半月的使用量。可她仅花了59元买面膜就得到了价值95元的赠品。换个角度来想，她就是一下子就省了95元。所以，只要我们不为得到赠品而去网购的话，网购获赠品其实也是非常理智且明智的省钱方式。

其实，我们在网上购物，不仅可以得到免费赠品，为我们提供省钱的机会，我们还能够在网购的同时给我们挣钱。为什么这样说呢？因为由于网络的便利，店家没法在商品的价格上占有优势，所以他们就会想方设法去搞一些有奖活动，例如砸红包之类的活动来吸引顾客。

国内某大型购物平台推出购物“发红包”的活动，一时之间成为网购新热点。原来随便在哪家店里购物达到88元即可参加购物网推出的“转盘”活动，奖品从50元红包礼券开始，到1000元不等。

一开始，大家均秉持着试一试的态度玩游戏，但随着越来越多人中奖，此次活动赢得接近5万人的参与。何小姐就是其中一名受惠者，抢在春节放假之前，她在网上购买了一件288元的羽绒服，288元除以88元，于是她顺利获得三次参加“转盘红包”活动的机会。第一次转盘活动，她什么都没有抽到，第二次也同样没有抽到任何东西，她不免对活动真实性产生怀疑，到了第三次她抽到了150元红包礼券。抱着试一试的心态，她用礼券给男友买了一条牛仔裤，很意外地居然付款成功，何小姐很高兴。

其实这些“红包礼券”从理财的角度来说是大大的实惠，为什么这么说呢？我们来算一笔账，何小姐花了288元购得自己想要的羽绒服还免费获得3次抽奖的机会，并且随着抽奖成功，她抽取一个150元红包，非常划算。对何小姐来说，最想要的羽绒服已经买到手，此次想要的牛仔裤也以低价购得，如果能再次获得红包，不是又可以购入自己给妈妈准备的礼物了么？哪怕她没有抽到150元红包，但对她来说，最想要的羽绒服已购入手，此次的牛仔裤或妈妈礼物可以等再次打折的时候购入也不迟。

无论是赠品还是红包，只要我们利用好，我们就能够给自己的理财加上一把劲。但是，在我们享受这些理财便利的同时也要提高警惕。因为社会上有些居心不良者会利用我们喜欢赠品的心理设下圈套骗取我们的金钱。

如今，骗子使出的诈骗招数真是层出不穷，他们利用非法手段获取购物者的信息，以赠品做诱饵，从而改变付款方式，达到诈骗我们金钱的目的。所以我们在进行网购，享受到这些免费赠品、有奖活动砸红包之类的好处的时候，一定要保持理智的状态，谨慎网购，让自己切切实实享受到网购带给自己节省资金的便利。

网购巧获返现，省钱新渠道

现如今，因为网购的实惠和方便，它已经成为人们日常生活不可分割的一部分。但是，并不是所有的人都知道网购有哪些省钱窍门。除了利用搜索引擎货比三家之外，在网络这个公开的互动平台上，轻松用手指一点，我们还可以获得返利、返点、砍价，与别人共同分享

VIP 号码、轻松使用代金券，等等，从而达到更为省钱的目的。

黄小姐在某公司做前台，在网上晒其买车买房经历的时候，特别提到了其每月帮公司订购各种机票以及帮忙网购产品时，所获得的 500~600 元的返点费用。

黄小姐是某大型返利网站的会员，通过帮公司同事代购各种产品，她每个月都可以提取到一部分数额不菲的返现现金。

黄小姐算过，从 2006 年她成为返利网会员开始，因为是前台兼任一些行政方面的工作，公司里需要外派的工程师无论是酒店住宿还是飞机票都需要她来订购，还有一些年纪稍大不会使用网购的中年同事，也经常需要她来帮忙。而这家返利网与淘宝、当当、卓越、京东商城、凡客诚品、麦包包、红孩子、一号店、唯品会、我买网等上百家网站合作，不管是服装、家居、奢侈品还是零食、玩具、火车票等，都能获得一定的返利金额，最高的返利金额为 50%，最低的为 5%，平均下来返利比例约为 28%。每个月她基本上都需要利用网络购买接近 2000 元的产品，这么一算她每个月基本可以返利 500 多元，一年下来的返利金额则高达 6000 多元。第一年，她拿这笔钱为自己买了一个包，第二年她为家人和朋友购买了新年的礼物……黄小姐在做前台的四年之间，林林总总返利约 2 万多元，为自己的荷包省下不少的开支。

这并不是黄小姐夸大事实，在网购的过程中，已经有越来越多的网民通过第三方返还网站登录所需要购物的网站，从而获取 2%~50% 不等的返点，这也是目前国内最受欢迎的一项网购返利服务。

返利的网站虽然能给我们带来优惠，但操作上是否方便？其实整个返点操作十分简单，首先在返还网的页面上注册相应的账户，其账户只需要填写用户名、密码以及邮箱即可。在注册完毕后，就可以从返还网进入合作商城，点击我们想去购物的商城商标，进入通道页面并点击“购物返还通道”。以某书城为例，按照某书城的购买操作方式，如果购买两本书，总金额为 50.7 元，两分钟后返利网发出提示，表示已跟踪到订单，根据书城 8% 的返点，其返点费用为 4 元，等到返还额度达到 50 元后，就可以直接申请提现。这只是举例说明，但很多返利网的操作也基本类似。

但也有不少人表示，在按照正常程序操作之后，依然没有得到相应的返点，其实要想获得返点，以下几个步骤相当重要。

第一步：在登录之前先清除浏览器中的 cookie，cookie 是为了网站辨认用户是哪里来的而放在网站的数据，之前的 cookie 中会有我们通过其他方式登录相关商城的记录，再清空后再登录相关的返点网站，网站就会记录你来自哪里，并保证我们获得返点。

第二步：在通过返点网站的通道进入购物商城后，在交易完成之前，请不要访问其他网站或者使用其他搜索引擎工具，这样我们会因为搜索转移而无法获得返点的记录。若使用了其他的搜索工具，建议在购买前重新从相关返还网站进入。

第三步：返点成功后并不意味着你可以马上兑换现金。因为整个交易的完成还包括购物后的发货以及退货等售后服务时间，一次返点的最后确认往往需要一到两个月的时间。

为防止返点不成功，我们还有一个最简单的操作方式就是，先上相关商城瞄准产品，然后再通过返点网址通道进入后直接购买，这样就避免了在选择途中所造成的失误。

尽管如此，不少网友仍对于返利网的真伪以及如何选择返利网存在有很大的疑惑。那么我们在选择返点网时要注意以下几点，首先是选择一些比较大型或者知名的网站，若是一些新推出的返利网站，你可以与将要购买产品的商家进行沟通，从而辨别网站的真伪。对于返点网站所链接的商家的真伪，你可同时使用其他搜索引擎打开同一商家，确保其网页无误才行。

尽管各家返点网站上都打出了淘宝网高达 50% 的返点，但网民需要注意，其返点网站一般只是同淘宝网的部分卖家合作，而并非在淘宝网任何卖家购买产品都会有返点。

虽然每次购物得到返利看似不多，但水滴石穿，日积月累，其实总体算下来也是个不小的数目，因此在通货膨胀的今天，购物返利确实是一种值得尝试的聪明理财方式。

开心地淘券，精明地用券

网购给我们生活带来了巨大的变化，也影响了我们的消费观念。有不少消费者通过手里现有的优惠券或代金券在论坛里与其他网友进行交换，以这种形式淘到自己心仪的优惠券、购物卡、代金券等各种卡券，这也是早期的“淘券族”。

而现在的“淘券族”则更多地利用网络，淘到商场、超市、便利店、西餐、快餐、自助餐等的电子优惠券，让我们不必出门就知道哪里吃饭物美价廉，哪家商场打折优惠，在哪里健身办会员卡最划算。

外企白领陈小姐是朋友圈中出了名的“淘券达人”。因为她从高中开始就喜欢购买由当地媒体出版的“玩乐期刊”，在2007年时，这本期刊为了促进发行量，每周都会随期刊附送各种优惠券。她一开始也只是当广告看看，直到某天她想换个发型，看到一张就在自己家附近的理发店的优惠券，她拿着这张比原价便宜10元的优惠券很顺利地用掉了。至此之后，尝到甜头的她便爱上收集优惠券这件事。并且，随着信息传播的方式越来越发达，获取优惠信息的渠道也越来越多，除网上获取信息外，一些银行卡客户也会经常收到一些打折或促销信息，她也一并将这些信息储存起来以便不时之需。毕竟淘券最吸引人的地方是价廉、实惠，一些有效期短的美容卡、健身卡等甚至可以五折交易，还有七折转让糕饼券的。

从2009年开始，连续三年为了能给家人提供一个更为划算的出门旅行，她从各大网站、论坛、朋友处收集信息，从往返路费、住宿费和景点门票下手，每次旅行均能省下2500~3000元左右。而每半个月跟家人前往各大超市，利用手上的优惠券购买米、油、盐、酱、醋、茶、奶粉、蛋糕等一些日用品，会省下200元，一年差不多可省4500~4800元。偶尔她还会利用优惠卡券美容美发、办健身卡、出去吃饭、去KTV唱歌等，不定期省1500~2000元左右。基本上从2009年开始到现在，她每年利用各种优惠券可以节省8500~10000元不等。

从陈小姐的淘券经历中，我们可以看到，利用现今网络的便利，我们可以享受到各个方面的优惠券的服务，如果我们能够好好利用，一年也可以省下不少钱。像上面的陈小姐一年就可以为自己节省下8500~10000元这样高的金额。而1万元，存个一年定期，一年之后也可以为我们带来300元的进账，更不用说用这些省下来的钱去投资股票之类的，回报率会更高一点了。

既然淘券消费这么有好处，我们为什么不加进来呢？那么在利用优惠券节省消费资金的时候，我们应该注意哪些问题呢？从陈小姐的经历中，我们不难总结出淘券用券的小秘方：

- (1) 尽量找正规网站下载优惠券，并注意保护自己的联系方式、家庭住址等隐私。
- (2) 下载优惠券后，最好与商家先进行确认，并尽快使用，免得过期。
- (3) 不要只看折扣，还要先了解商品原价，进行对比后确认为自己所需再行动，以免造成浪费。
- (4) 理智判断商家的信誉，尽量选规模较大、信誉较好的店家。
- (5) 合理消费，别被折扣冲昏了头脑。
- (6) 交易时，最好用支付宝或当面交易的方式进行卡、券交易，当面交易的消费者还可以到使用优惠券的商铺里进行交易，注意保留交易凭证。

(7) 对于婚庆、摄影类优惠券，要谈清楚套餐内容，否则容易被误导消费。

看到这里，很多工薪族或许想问，这些券都来自哪里呢？其实这些优惠券一方面是一些餐饮、百货公司搞活动时所提供的；另一方面，某些公司会向客户赠送一些消费券，产品多了只能想办法卖掉，原价卖就难多了，只能打折处理；一些单位会以代金券、超市购物卡等形式发给员工当福利；有的卡则是亲朋好友馈赠的礼品券，如蛋糕券、食品券等，自己用不完也可以放到网上转让；还有消费后商家送的抵金券，如吃牛排、涮火锅后获得的相应金额的抵金券，这些卡券在辗转中被网友放到网上打折出售。

不要认为这是贪小便宜的形式，事实上淘券是一种正确的理财方式，非常值得我们学习

与采纳。因为淘券可以节约一部分消费资金，这部分资金可以延伸开来做理财，如储蓄、投资等，在一定程度上能变相达到理财的目的。

挑选时段巧购物

因为网购的红火，让越来越多的人关注和使用各种网购的页面与工具，这说明网购这种新兴的购物方式正逐渐被人所接受和喜爱。可网购最主要的目的还是图个实惠，那么怎样才能花最少的钱购得自己想要的东西呢？看时段挑选商品不失为一个有效的方法。

小丽想送给一个月后过生日的妈妈一条羊毛围巾，而她刚缴了一个季度的房租，所以预算不高只有500元。于是她利用节假日的时间，在市内各大商场转悠了一下，发现羊毛含量高、比较保暖的围巾价格都在700元以上，离她的预算相去甚远。眼看着妈妈的生日即将临近，她的礼物还是没有着落，她很烦闷。恰逢12月10日，为了满足消费者的需求同时也为今年的营业额冲刺最后一次，很多网站纷纷打出了“圣诞节特价”的促销活动，小丽在经过多家比较后，以499元的超低价格成功地拿下她早就看中，在商场里正价为999元的名牌羊毛围巾。

原来，网购也要“掐”准正确的促销时间。如果小丽当时选择在商场购买，哪怕商场也做促销活动，一般来说围巾这种小件商品最多能打到7折，算下来也还是700多元。可网购扣除了仓库租赁、水电、税收等费用，本身就价格而言就比商场要便宜，再加上活动促销，不是又便宜了200多，以她理想的价格买下了吗？

其实细心的工薪族不难发现，每年的春节期间各大网络商家早早地就已经正式拉开了“商业暗战”。面对如此多的促销活动，我们应该利用这些机会，趁机购买合适的商品。那么，我们如何利用好节假日的优惠时段去购物而不会让自己造成浪费的购物呢？

第一，在购物前对于要买什么要做到心中有数，所要购买的产品一定是自己需要的东西，避免冲动或重复购物。如果我们想买的是一条牛仔裤，可打折的是百褶裙，那可千万不要因为便宜而买了裙子，毕竟一条裙子价格虽然不高，但也是一笔不必要的开支，毕竟我们需要的是牛仔裤，又不是为家里的裙子增加一名“伙伴”。

第二，在提前计划好后，不要急于出手，多留意商场的打折信息，为网购比较做好充分的准备。商场购物最大的优势就在于可以随时试穿或试用，如果我们想买的是粉底液，但又不知道自己适合的色号是什么，不妨去商场里面找专柜试一下吧，一方面我们可以试颜色，另一方面还可以比较价格和折扣的力度。如果恰逢网购在打折时，我们就可以一举拿下，毕竟心中有价才能正确比价嘛。

第三，一般节假日、网店店庆、网店清仓时均会打折。而且，店庆比节假日打折力度要大，一些从不打折的商品多少都会有些折扣或赠品。这个时候，我们就应该购入早已看中的东西，价格一定很划算。拿夏天大家常穿的T恤为例，6月刚开始进入夏天的时候，网上一件棉T恤的价格可能在100~150元不等，但从8月中旬开始也就是刚刚进入秋天的时候，很多网店因为资金回笼问题，都会纷纷打折出售夏季服装，同一件T恤，可能6月的价格为120元，但清仓时期的价格则有可能仅为80元，只是推迟一段时间购买，但价格绝对划算。

第四，正确选择网购店家，提前观察其他买家的评价。

白女士曾经在网上买过一双一元起拍的“星期六”品牌软羊皮的鞋，她特意提前看了下这双鞋的评价，其他人都说鞋子很好穿很舒服之类。几天后，白女士以出乎意料的低价拍到那双鞋，心里喜滋滋的。要知道，哪怕在“星期六”的厂商倾销会上买到的皮鞋都是200元一双了。当鞋子到家时，白女士打开一看，鞋子倒是真皮，但绝不是“星期六”这个牌子的。

所以网购虽然要看别人的评价，可别太相信别人的评价，毕竟每个人的标准都不同，而且现在商家网购页面上的评论也是经过筛选的，谁不希望自己网店的评论都是好的呢？提前观察商品评价，多与其他买家交流，最好是长期在熟悉的店家购买，无论是品质还是价格均

能有所保障。

对于网购的“菜鸟”用户来说，做到比对价格或许是件容易的事，但在促销时期购买到合适的商品或许有些难，可想在网上购得最为实惠的商品，多比价、多挑选、多留意网店促销信息是必备的省钱心得。多尝试、多细致、多等待就一定买到我们称心如意的商品。

网购要货比三家，勿贪便宜

网购省时省力是毋庸置疑的，但如今网购平台越来越多，让人眼花缭乱。有时我们就想买一件商品，却发现有好几家网站都有卖，每个网站上还可能有十几二十多个商家在同时销售。如何筛选出最实惠的商品成了眼前的难题。其实解决这个难题非常简单，只需要我们多看，多比较几家就可以了，这也是我们常说的“货比三家”。

朱先生正在装修新房准备结婚，首要任务是购买家电提前为家里的水电线路及家电位置留好空间。他在好几家电器电子商城上转悠了几天，发现虽然是网站但无论是货源还是售后等都相对正规。可同一款产品，这些网站上的价格却有明显差异。他打算买现在最流行的索尼3D电视，但经过比较之后发现最低与最高价格的网站之间相差了1000多元。A电器网上商城售价为8988元、外国的网上购物平台B的价格为9499元，还有一家上海的电器网上商城C的售价又为9599元，本地的网上平台D售价为9399元，最贵的当属北京的一家网上购物平台E标价竟然高达10699元，虽然有“购买商品达万元立减702元”的活动，但价格仍旧最高，为9997元。朱先生很是迷惑，他不知道应该怎么选择。待他仔细对比这几家网站后发现，虽然价格有高有低，但实际上“内有乾坤”。他经过综合考虑，最终选择了貌似最贵的网站E。

为什么朱先生会选最贵的这家呢？因为网站B赠送一副3D眼镜（价值350元）、网站C赠送350元眼镜券（该网站索尼3D眼镜售价即为350元）、网站E也就是售价最高的则赠送索尼3D眼镜两副、飞利浦4位插座1个、飞利浦HDMI高清线和平板电视屏幕清洁布套装一套，网站E的页面显示，赠送的插座和高清线、清洁布价值98元。如果减去赠品的价值，网站B这款电视的售价为9149元、网站E为9199元、网站C为9249元。剩下的几个网站不是没有赠品，就是只送一副3D眼镜。朱先生是为结婚而购买的3D电视，两幅眼镜是必备的，而且赠送的插座和高清线以及清洁套装都是日后需要的必需品。这么一算，网站E是最为划算及实惠的。所以购买任何产品，多比较多思考是省钱的重中之重。

从中我们也可以看到，如果仅仅对比商品的价格，我们还是没法买到最实惠的商品，所以，我们“货比三家”除了比价之外，还要对比一下其他方面的“内容”。那么，大家“货比三家”的时候到底都在比什么呢？一起来看看吧。

1. 比较商家价格，选最实惠

当同一个产品被越来越多人需要时，势必会导致产品的同质化，那么同一种产品到底在不同商城的售价怎么样呢？需要去每个网站看价格吗？其实这是非常好解决的问题。现在有很多网站推出比价搜索服务，同一款产品不同商家的售价一目了然，并可以直接把我们带到该网站商品页面去，很方便地帮我们解决了比价格的难题，如果我们只是想买更为便宜的商品，那么这些网站是肯定能帮到我们的。

2. 询问商家库存，选最快捷

虽然选购最低价商家的愿望已轻松搞定，但消费者还应该亲自询问下商家的库存情况，一旦遇到缺货断货的商品，会导致送货时间的延迟。其次，有些商品的库存产品的年份可能与商品网页上的信息不符，最好先询问清楚后再购买，如果碰到我们急需此类产品，但没有库存或者买到过期的产品那才是最为头疼的事。

3. 询问物流时间及范围，选最方便

不同的商家在全国的库存分布并不一样，这也直接导致了物流的时间与价格差异。我们可以尽量选择在我们所在的城市具备库存的商家或物流时间短且费用低的商家，最大限度缩短物流时间，让我们尽快收到货品。其次，有些商家使用的是其专有物流体系，有些则委托

物流公司代理。这导致了包装材质和运输水平的不同。如果我们购买的是瓷器、水杯这种需要轻拿轻放的物品，那么，好的物流公司可以确保商品“毫发无伤”地送到我们手中。

4. 察看支付方式和便利情况，选最安全

有些商家可以货到付款，并能够支持刷卡，这固然最好。但多数商家仅支持我们网上支付，所以我们需要选择支持我们银行卡的支付平台进行埋单。特别是遇到无法即时到账的支付过程，恐怕会影响我们收到货品的时间，所以还是使用自己熟悉的支付平台为好。而且在购物时，尽量选择大型的网路购物平台，一方面是商品的质量更有保障，另一方面对购物的安全性也更为放心。

5. 送货商品检查后再签收，选最贴心

当快递人员给我们送到货品时，莫在欣喜之时盲目签收，还是需要先打开包装察看货品完好时，再签收确认。一般来说，如果是物流出现的破损问题，当面指出要求其赔偿比事后再去指证更为有力。毕竟物流公司的失误和商家是没有什么关系的，很多时候商家也很难去解决这个问题，因此把好这一关，才能免去我们的后顾之忧。

需要提醒大家的是，虽然网上购物比商场更为便宜，但对于出价过低的物品，我们需要谨慎选购，可以查看一下同类物品在其他网站或网上商铺内的售价，如果低于总的均价范围过多的，则最好不要选择购买。俗话说“一分钱，一分货，便宜没好货”。在网购中，消费者不要因为贪图小便宜，而受到不法分子在价格上的蛊惑，而让自己辛苦赚来的金钱白白流失了。

网购最重要的是要保护账户安全

自从网购走进人们的生活，很多工薪族都说，生活成本节约了近三成。但随着实惠又方便的网上购物越来越火，大量黑客陷阱也为网购安全敲响了警钟。毕竟安心购物，保障自己的经济利益，是网购的首要注意事项。

余先生从事 IT 行业，所以自然对网购特别依赖。大到生活用品，小到缴水费、电费都在网上完成。某天他照例在网上为手机充值，一家折扣力度很大的卖家吸引了他。因为平时 100 元移动话费至少是 98 元才能充值成功，但这家只要 88 元，比平时要少十元，所以当卖家通过 QQ 与他联系，通知他要改价格时，余先生也没有怀疑直接接收了卖家发过来的链接。他打开连接，跟着输入自己的账户及密码。就在最后一步，却弹出了“系统升级，无法支付”的对话框。

余先生的手机与网购账户是绑定的，这时手机来了短信，是网购平台的确认信息，内容为：“您申请取消数字证书，校验码：654321。”正疑惑着电话就响了，对方自称是“客服小二”，说余先生的账户存在安全问题，需要他报出刚刚接收到的手机校验码，余先生看了眼来电显示，是客服电话，就把校验码报给了对方。

挂掉了电话，余先生突然觉得有点不对劲。因为他已经绑定了网购平台提供的免费数字证书，所以账户安全问题自己还是第一次遇到。于是他赶紧进入账户查看，结果账户里的余额全没了！

也许有些人很是不理解，从资料中看到，余先生网购也有好几年了，并且他自己本身也是从事 IT 行业，对网购也非常熟悉，为什么他还会被骗了呢？原来余先生连中两招：第一招是钓鱼链接，卖家给余先生发的链接其实就是事先准备好的钓鱼网站，余先生输入的信息都会被骗子获取，余先生的账户那个时候就已经被盗了。可余先生申请了数字证书，所以骗子暂时无法盗走支付宝账户里的资金。因而第二招随之出现，骗子利用某种软件，把来电显示更改为支付宝客服热线的号码，又自称是“客服小二”，取得了余先生的信任。而校验码正是安全产品数字证书在保护账户时发送到用户手机上的 6 位数字，它如同密码一样用于保护账户的安全。泄露了校验码，就卸载了数字证书，所以余先生才遭受了损失。

蒙受经济损失的人其实并非只有余先生一例，据统计 2010 年专门劫持网购资金的木马新增了 1200 余种，购物类诈骗网站新增 6775 家，遭受经济损失的案例高达 12560 件。那么

如何才能保护自己的账户不受侵犯，让自己安心、舒心、放心网购呢？下面五条需要大家在网购时特别注意：

1. 拒收不明文件

在网购时，请拒绝卖家发来的压缩文件，尤其是打开压缩文件看到系统提示“该文件已损坏”时。因为很有可能，我们接收的文件是目前最流行的“购物”木马，该木马能监视中招电脑的浏览器，在受害者付款时劫持网上支付的资金。在购物交易时，根本不需要接收此类文件；如果确实需要查看商品图片，也应该要求卖家发送 jpg 这类常见图片格式的文件，而不是压缩包或 exe、scr 等可执行程序。

2. 核对网址链接

很多工薪族习惯了在购物时和卖家交流咨询，有些黑客利用这一点，注册或是盗用一家网店，以卖家的身份在聊天时发送修改价格后的链接或新宝贝上市的链接，用来劫持受害者的交易资金或篡改支付金额，甚至直接套取账户密码。遇到此类情况时，网友们应细心核对网址链接的域名。

3. 警惕超低报价

购物类欺诈网站的普遍特点是报价极低，比如市场上售价为 7000 元的电脑，其标价一般还不到 3000 元，并且通常会找各种借口让顾客预先付款。当网友们访问不熟悉的网站购物时，应该首先通过网络搜索有没有其他网友上当受骗的经历，并坚持“货到付款”的交易方式，验货无误后再交钱。

4. 拒绝直接汇款

所有正规的购物网站都会支持第三方在线支付平台或网银系统，如果遇到让我们直接向某个银行账户汇款的情况，必然是诈骗网站无疑，应该立即拒绝，并向当地公安机关举报。

5. 识破电话猫腻

如今互联网上个人资料隐私泄露严重，一些网购诈骗也和电话、短信等工具结合起来，把目标瞄准那些泄露了姓名、电话和地址的人，增加了诈骗的迷惑性。当收到此类电话时，应该首先查证来电号码是否可信，要不然就被不法分子用知名购物网站的名义骗取了钱财。

随着网上购物市场规模的飞速膨胀，相应的木马和欺诈网站攻击很可能会像网游盗号一样持续泛滥，注意卖家的说辞和发来的软件，莫要轻信其身份，被骗子盗取了自己的钱财。

第二章

追追时髦，团购是个省钱的好法子

让团购为你的财富指数加油

从2010年下半年开始，团购逐渐成为热门词汇。不仅如此，团购也已经成为广大工薪族的“省钱秘籍”。大多数工薪族表示，团购帮助他们实现了收支平衡，而且还略有结余。团购的出现，将会为我们的财富指数加上更多油，推动它更上一步。

所谓团购，就是团体采购的简称，也叫作集体采购，通常是指某些团体通过大批量向供应商购物，以低于市场价格获得产品或服务的采购行为。总体来说，对那些合法经营的商家来说，团购可以使商家节省相关的营销开支，扩大市场占有率；而对个人来说，团购可以节省一笔不小的开支，又省去很多奔波的麻烦，更是求之不得。

余小姐对团购一直有着深刻的感情，因为她在网上已经团购好几次了，有买过家具，也有拍过写真，还有买过瓷砖……每一次愉快的团购都非常简单快捷，她感到很幸福。通过网络，她如愿地买到了自己满意的产品，而且价格也比个人去买要便宜，最主要的是，可以跟着不同的人一起去购物，享受购物的愉快，畅谈购物经验，那是一个人去购物体会不到的。

不久前，余小姐决定买一台音响，于是习惯性地登录团购网站，刚好看到自己经常去的那个团购网站的页面有一条相关的家电团购盛宴的横幅广告，点进去一看，她发现这次活动的优惠挺大的，进店就有一份礼品，而且还有960元的抵扣券，这次买音响的优惠价还挺大的，享受完团购价之后还可以抵消200元现金。当即她就报了名，最终她用很优惠的价格得到了她想要的那台音响。余小姐说，团购的价格比市场上低很多，而团购的这些东西又都是我们生活中真正需要的。有了团购，就更省钱，也能减少开支了。

果然，“团结就是力量大”这句话真不假，参加团购，真的给消费者节省了不少的钱。而这也正是团购之所以如此受大家的追捧的原因，一方面是因为它的价格低于产品市场最低零售价，另一方面则是其产品的质量和服务能够得到有效的保证。团购的商品价格优势明显，参加团购能够有效降低消费者的交易成本，在保证质量和服务的前提下，获得合理的低价格。团购实质相当于批发，团购价格相当于产品在团购数量时的批发价格。通过网络团购，可以将被动的分散购买变成主动的大宗购买，所以购买同样质量的产品，能够享受更低的价格和更优质的服务。除此之外，团购的形式改变了传统消费的游戏规则，消费者通过参加团购更多地了解产品的规格、性能、合理价格区间，并参考团购组织者和其他购买者对产品客观公正的评价，在购买和服务过程中占据主动地位，真正买到质量好、服务好、价格合理、称心如意的产品，达到省时、省心、省力、省钱的目的。根据团购的人数和订购产品的数量，一般消费者都能得到5%~40%的优惠幅度。

其实，团购不仅仅是一种折扣，而是一种全新的生活方式。我们可以轻松在任何购物网上淘到物美价廉的穿的戴的吃的喝的用的等物品，不仅如此，我们也可以通过团购“团”到餐厅、酒吧、KTV、SPA、美发店、瑜伽馆等的优惠券。而这些优惠券能让我们更方便地获得某项服务，从而来改善自己的生活，增强自己的幸福感。

可以说，团购是聪明消费者的游戏，通过团购不仅能节省开支，又能省去很多奔波的麻烦。

无论买房买车，还是旅游购物，都可以采取团购的方式。如此看来，团购还是很有魅力的，它带给我们生活的改变无可厚非。因此，团购也绝对是工薪族在理财方面的一个绝佳的选择。

选择知名团购网站

如今网上团购已经是现在社会最火的一类消费方式，伴随着团购的越来越流行，消费者们也开始总结着各种不同的策略。其中，选择合适的团购网站也显得尤为重要。所谓团购网站就是团购的网络组织平台，就是互不认识的消费者，借助互联网的“网聚人的力量”来聚集资金，加大与商家的谈判能力，以求得最优的价格。根据薄利多销、量大价优的原理，商家可以给出低于零售价格的团购折扣和单独购买得不到的优质服务。

但往往正是这种“贪便宜”的初衷，让很多不法分子有了可乘之机。因此，在选择团购网站时，我们应当尽量选择一些知名的网站。

80后白领小佳是朋友圈中的“团购达人”，每星期至少参加一次团购，积累了不少小技巧。她这个达人的称号不是随便就获得的，也是吃了好几次亏后的经验总结。2008年她第一次参加了网上团购，第一次团购时就在某大型网站上成功地团到了一个品牌包包，高兴之余她又一连进行了几次团购。

好几次的成功经验渐渐让她也松懈了，小佳觉得网上团购是可信可行的。有一次她无意中在一个陌生的团购网站上团了某饭店的双人套餐，本来要约朋友一起来吃，由于那段时间工作比较忙，吃饭的事情就一直往后推，一个月后她们两个一起去吃饭的时候，惊讶地发现那家饭店已经关门倒闭了。一百块钱就这样不翼而飞了。

因此，她告诉身边的朋友，在决定是否参加团购时，首先考虑的是这个网站是不是知名团购网站，选择大网站，商品较有保障。

的确，网上团购现在的市场还很宽阔，因此越来越多的人打算涉水。团购网站繁多，质量良莠不齐，网站卷款潜逃甚至团购商家关门的事件在过去时有发生。团购行业从2011年以来因激烈竞争引发的倒闭潮仍在延续。因此，选择知名团购网站是团购成功的第一步。

但是，在这里需要提醒广大工薪族的是，在选择知名团购网站时，仍然需要注意一些网站伪装成知名团购网站进行诈骗行为。360安全中心发现，国内互联网上开始出现团购钓鱼网站，该网站“山寨”了某知名团购网站的名称，诱骗消费者花5元钱购买价值50元的电子消费券，自身却没有进行必要的ICP备案和电子商务信用认证。据悉，这也是国内首家“冒牌”知名团购网站。

有数据显示：截至2010年年底，我国网络购物用户规模达到1.61亿，使用率提升至35.1%，用户量的增幅高达48.6%，在各类互联网应用中居于首位。然而，由于团购网站数量多、良莠不齐，再加上一些优质团购网站也被不法分子瞄上，弄出“山寨”团购网站直接骗钱，无疑会加剧团购用户上当受骗的风险。

对于工薪族这些团购活动的主流人群来说，这一点更应该谨慎小心。为此，安全专家提出了“安全团购三原则”的建议：首先，收藏常用的团购网站或选择可信的网址导航访问团购网站，以免误入“山寨”网站；其次，不轻信论坛、博客以及聊天消息中的“团购”链接；最后，尽量选择具备完整备案信息、电子商务信用认证以及网信认证的团购网站，不会判断的工薪族们可以通过安全软件拦截钓鱼网站，以免遭受财产损失。

搜索商家口碑，尽量选择“名牌”

对于普通工薪族来说，我们手头的资金有限，却有着提高生活品质的需求。但是随着团购的盛行，鱼目混珠的商家也越来越多，这些商家的加入就像是一粒老鼠屎，破坏了整锅粥，为了收获一时的利益，不仅损害了消费者的经济利益，也让消费者对团购也越来越失去信心。那么在选择团购商品的时候，我们还应注意搜索商家的口碑，尽量选择“名牌”。

刘小姐是有车一族，也是较早一批参加团购的，因此她也积累了不少的团购经验。“我

现在比较喜欢车辆美容，例如汽车打蜡、内饰清洁”，刘小姐认为这些都比较划算，起码是看得见摸得着的，也不用担心碰上假货或是送货出问题。在团购资讯的筛选时，刘小姐认为除了划算外，不需要预约那种就是最值得团购的，她认为动物园门票就很值得团购。而有些电影票的团购就不是很好，通常情况下，两张电影票，原价 180 元，团购价只需 50 元。虽然价格很便宜，但是，由于电影院规模小且地处偏远，常常也会出现一些不方便，第一是人多，第二是所选电影都受到一定的限制，一般不是大片的档期，赠送的饮料根本就是添加剂和水。

刘小姐的经历相信大家多少也有所感触，往往自己以为很划算的事情，因为没有考虑到商家的口碑是否良好，最后总是失望收场。因此，团购时尽量选择“名牌”，有时候有些自己心仪的餐馆也会搞活动，有时会遇上知名服装品牌推出打折优惠的团购，跟平常逛街的价格一对比，就知道价格很低。对于这类名牌店铺，不论价格究竟便宜了多少，至少它的底细我们是清楚的，优惠也是能够真切感受到的。而对于那些可能原价上千，而我们只要花 50 块钱就能体验的商品，它的优惠很好，但因为零好评，无口碑，我们也只得望而却步。

小金是一名刚入职场的普通工薪族，在繁重的工作之余，她常常会关注团购优惠信息。她最喜欢团购平时心仪的品牌，除此之外的优惠资讯，则要仔细思考判断是不是物超所值。比方说，面对一条很吸引人的四人套餐团购信息，她会考虑这家店是不是很有名，凭什么原价要去到好几百呢？

在如何确定其是否物超所值时，小金还提出了新的建议，就拿优惠餐券来说，小金建议可以通过看具体的菜单，比较所团购店家和普通菜馆里的一道菜的大概价格的差距，这样计算一下，就能够知道这个团购是不是物超所值了。当然，你还要把商家给量少的因素考虑进去。面对不熟悉的商家提供的优惠信息，我们完全可以上大众点评网及类似的点评网站，多看看网友对商家的评价，说不定已经有团购过这一商品的网友分享了消费评价。

社会中像小金这样的普通白领很多，我们都希望在有限的资金支持下，把生活过得有滋有味的，所以在团购过程中应该保守操作，在选择商家时就应选择口碑好的商家。团购用户要尽量选择全国性大站或者当地口碑好的垂直站，对新冒出来的网站要提高警惕；尽可能在下单前，通过导航站论坛等方式与其他网友交流询问，看看是否已有投诉纠纷发生；此外，应尽快消费，不要等待有效期末尾，避免遭遇不必要的麻烦。

还需要提醒广大工薪族的是，在选择消费方式时，尽量选择不用预约消费而是用邮购的产品，预约商户有太多不确定性，邮购商品则不管怎样都会发货，时间最长不过一星期，跟网上购物也差不多。而且如果是通过第三方支付的话，一般以 10 天作为周期，10 天后货款就会自动打入商家的账号。如果选择了预约消费，要么客户太多，要么自己的时间不确定，一眨眼就错过了 10 天的周期，可能自己还没有消费，你的货款已经飞到别人的口袋了，这样的话，我们在整个交易中就已经处于被动地位了。

避开热点时间消费

近年来，团购网站如同井喷一样层出不穷，团购范围小到图书、软件、玩具、手机，大到家具、家电、建材、房产等无所不包。不仅如此，网络团购还扩展到健康体检、保险、旅游、教育培训及美容、健身、休闲等服务类领域。因为这些团购商品都是与我们的生活息息相关的，同时伴随着团购的消费方式越来越为大家所接受，因此参加团购的人也越来越多，其中工薪族消费群尤甚。

“336 元的餐券花 130 元就可以拿下，真是很便宜。”“原价 176 元的某国际影城套餐现为 40 元双人套餐，其中包括电影票 2 张、可乐 2 杯、爆米花 1 份、哈根达斯冰激凌球 1 个。”……网络团购活动之所以吸引了众多网友的“围观”和亲身参与，就在于优惠的幅度令人咋舌。而正是这一点，使得我们在消费时也遇到了不少的问题，其中最直接的困扰就是，当我们去店面消费时，就会发现人太多了，要么放弃，要么需要花掉几个小时去排队。可

是，对于广大工薪族来说，我们的业余时间不过就是每天下班后和周六日的时间，可恰恰这些时间段就是所谓的热点时间，可这样拥挤的消费过程也不会给你留下多么享受的感觉。

陈先生很少在网上团购，北京的生活和工作压力很大，他忙于工作很少团购。2011年十一期间，他的几个大学同学想来北京玩。眼看着团购那么潮，陈先生也试着在网上团了一家餐厅，看着其优惠的幅度挺不错，餐厅地点交通也很方便。但是让陈先生万万没有想到的是，当他打电话预约的时候，店家总是告诉他，他想去的时间都预约满了，如果一定要这个时间的话，到时候估计就要等了……

许多消费者也曾遭遇这一难题，团购到喜欢的美食，想着周末有空去体验，谁知遇上了“大撞车”，面对同时扎堆的消费者，只能无奈叹气。本来时限就只有一个月的餐厅团购，每周打电话过去都说人满，这不是坑人吗？这样的情况，相信很多人也都遇到过，特别是对于工薪族来说更是常见，因为工薪族的生活非常规律，业余时间也只有那么多，如果想要怎么畅玩一下，也都是在大家都有时间的情况，那么那段时间是否就是所谓的热点时间了呢？在嘈杂的环境下，又会有多少高品质的消费经历呢？因此，在这里就需要提醒工薪族的是，如果出现这种特别热门的团购，消费在选择的时候，就可以作出适当调整。

小佳也是一个普通的工薪族，她也曾这样“摔过跤”，现在她学会看清楚多少人团购了，如果超过3000人购买了，说明这就是个很热门的团购。小佳建议广大工薪族应尽量避免热点时间去体验，比如别选团购期限内的第一周、周末晚上。

小佳特别爱吃火锅，某知名品牌的火锅常有团购活动，但团购的时间较短，且团购的人数较多。面对这样的情况，小佳就会放弃这次团购，等待下次周期较长的团购到来，又或者，如果小佳那段时间较为清闲，她也会选择团购，然后在人比较少的时间去消费。但是作为工薪族，时间也都是很有规律的，这样的时间很少。

小佳的情况在我们身上肯定也经常发生，你肯定也有为团到某个特别实惠的饭店而欢呼雀跃，但是等你周六晚上打算去海吃一顿时，却惊讶地发现，与你“志同道合”的人竟然如此之多，以至于你都没有落脚之地。如果你还约了三五个朋友，大家等到晚上六七点的时候还饿着肚子，可能你能做的就只有放弃了。

其实，消费者和商家是一样的，商家追逐利益最大化，而消费者也是一直都在追逐着消费价值最大化的商品，团购网站给出的可能是一二折的优惠，甚至商家埋单还额外送消费券等，这样的优惠无疑对消费者产生莫大的诱惑力。但是有时候我们消费所期望获得的不只是商品本身，还包括服务和消费过程中的精神享受。那么，如何购买到经济实惠又让人舒服的商品，对于任何消费者，包括工薪族来说都非常重要，而要想保证这一点，消费者就应避免热点时间消费。

网络团购绝不要交订金

随着团购热潮的掀起，有些团购，例如婚纱摄影、旅游、家具购买等都要求先交付一定的订金，剩余部分则等到到店内消费时再交付。这样不禁让人有所疑惑，担心这些团购是否存在一定的问题。因为即使是用支付宝支付，这些商品的周期都是会大于10天的，那很可能你去消费之前，你的订金就已经通过第三方到了卖家的口袋了。因此，对于工薪族来说，与其在这种不安中等待，不如不选择需要交付订金的网络团购。

从商家的角度来看，有些团购活动中，组织者或是商家为了防止参与者反悔，往往要求参与团购的消费者提前交纳一定比例的订金，如果参与者反悔，订金则没收。可能这在商家看来，这是一件既减少成本又能够保证客户的方法，但是对于消费者来说，这并不是一个特别好的选择，特别是在网络团购中，这更不是一个该有的选择。因为对于团购活动的组织者、商家的反悔行为，却往往没有相关的条款进行约束。最后，无论是团购商家反悔不搞了，还是以种种理由要求提价或是克扣附件、增加这样那样的服务费，消费者都只能落得个“人为刀俎我为鱼肉”的下场。

刘先生和妻子两个人靠积蓄 2010 年买了房子，身为工薪族的夫妻俩没有足够的钱用于装修，听说现在网上团购很流行，于是也想着去网上看一看，果然发现每天都有不同的家装用品搞团购活动。为了保险起见，刘先生夫妻就先团购了地板，该地板价格真的很实惠，团购的人也挺多的，但是有一个要求，就是要先支付订金 2000 元，夫妻两个开始还很犹豫，因为从来还没有遇到过这样要先支付订金的团购。但是夫妻两人想了一段时间后认为那么多人买呢，肯定不会有什么问题，于是两人决定先付订金。

购买后，两人因为工作较忙，周六刘先生上班，周日妻子又因为公司临时有事要处理，这一下子两人错过了一个很好地去实体店店铺看商品的机会。等到第二个星期的时候，两个人周日决定去店铺看看，把地板的款式都选好。可是夫妻俩按照网上所给的地址叙述，并没有找到这样一家地板商店，打电话给团购的网站，网站那边也给不出个具体的答复，这时候夫妻俩才意识到自己可能被骗了。

刘先生夫妻在做出交付订金的决定的时候并没有仔细考虑过一些问题，以为购买的人多就可靠了，殊不知，这样的诈骗商家看上的就是前期交付的订金。实际上，很多团购活动中的相关条款，都是未能形成书面的，即便是收取了订金，消费者也难以拿到条目清楚的收据。最后即使产生纠纷，消费者也无从举证。因此，需要提醒工薪族的是，无论参加任何的团购活动，绝不事先交付任何订金，以保障自己的切身利益。

现代社会，团购是很普遍的事情，一些正在打折的品牌家装材料，团购往往真的是物美价廉。但是专家提醒，如果看中产品，最好不要轻易交订金，或是明确订金可退，这样可以避免损失。

工薪族虽然每天的时间都非常紧张，但是仍应该关注自己日常生活的理财，不能让自己的财富就这样随着订金的消失而白白流走了。

要知道团购价不一定比零售价低

现代生活中，团购已经不再是什么奇特的事情，随便问一个人团购有什么好处，他给的理由一定是：团购便宜啊，当然要团购了！但是往往就是这个所谓的便宜蒙蔽了广大消费者的双眼。我们总是强调自己得到什么，却没有想过是否正是这种盲目贪便宜的心理让自己的钱包遭受新一轮的损失。因此，广大工薪族们在选择团购时需要认清楚一点，那就是团购价不一定比零售价低。

其实，所谓团购，顾名思义，价格应该比零售便宜。“团购”线上火爆的同时，慢慢地，我们会发现现在一些商家却让团购变了味。一般情况下，除了一些专业团购网站外，某些媒体为了自己赚钱或是配合广告客户，也会经常搞一些团购活动。只是，团购的目的有时并不是为了真正销售产品，更多的是厂商为了广告宣传，随便定了一个价格就美其名曰“团购价”，也根本不去市场实际调查。结果可想而知了，所谓让利给消费者的团购优惠价，比单独一人直接从市场购买的零售价还贵不少。可是，有些消费者因为信赖媒体，于是毫不犹豫地参加了团购活动。待买回来一对比，才发现买贵了，到时候已经是悔之晚矣。因此，广大工薪族消费者在团购之前必须有一点意识，那就是团购价不一定比零售价低。无论在什么网站参加团购，对他们所提供的团购价，都要进行一番实实在在的调查、比较。如果是真的很优惠，才考虑参加。

在某知名的团购网站上，有一家公司标注亚贝私鞋柜的团购信息，上面标明型号为 YC-101B 的鞋柜原价为 995 元，参加团购可以打到 8 折，满 500 元送 100 元。这家专卖店的客户服务人员表示，可以按照 8 折的团购价格卖，且价格中的零头，也可以抹掉一部分。

按照网上标注的团购价格来算，这种鞋柜的价格为 696 元；而如果按直接和这家公司专卖店谈定的价格，还可以抹去零头，这样居然比“优惠”后的团购价至少要低 6 元。对此，网站客服人员也承认，自己网上的团购价格并不一定是最低价格，甚至有可能高于砍价能力强的人得到的零售价。

另外，很多朋友参加网络团购，关心的往往只是价格是否足够实惠，却忽视了产品的质量和售后服务。于是，某些商家利用消费者图便宜的心理，在拿出来参加团购活动的商品中夹杂一些样品、次品等，或是暗中缩减售后服务。参加团购的消费者看价格便宜匆匆买了，待日后发现质量问题或者不能享受售后服务时悔之晚矣。

通常来说，团购会给消费者和商家带来一定的好处，然而对于这种价格不透明而且产品不透明的商品团购交易，业内人士认为，消费者还是要擦亮眼睛，不要被表面的“实惠”的标语蒙蔽了双眼，在团购之前，作一番详细调查还是很有必要的。一些商家直言不讳，道出了已形成的“行规”：不管是商家自行组织团购，还是伪装成第三方来搞团购，实际上和打折返券等促销手段一样，主要还是为了吸引买家的眼球。其实，只要消费者认识到这点，那么在选择团购的时候就不会那么草率了。

对于工薪族来说，之所以会选择团购，其最主要的目的还是希望能够省钱，能够让自己的钱袋更鼓一点。但是如果你选择的团购不仅没有达到真正实惠的目的，不仅如此，可能还会伴随着售后不全、质量没保证的隐患，那样就真的不划算了。因此，广大工薪族消费者应该在选择团购产品的时候，要先想一下，是否这次的团购价和零售价差不多呢？

过低的团购价格不可信

俗话说“便宜没好货”，可能说到团购，人们的第一反应就是“便宜、实惠”，在团购刚刚兴起的时候，薄利多销或许是当时商家开展团购活动的初衷，但是随着团购所带来的巨大商机，慢慢也有很多劣质商品浮出水面，这些经营者们利用消费者贪便宜的心理把自己手里囤积的残次品处理掉，这样的结果往往就是消费者的权益受到损害，因此，工薪族们作为团购最大的消费对象，应该认识到一点，那就是过低的团购价格不可信，在选择团购产品时，我们还需要了解它的真实性。

当今社会，由于网络的发展，团购也越来越为更为广大的商家运用，只要我们在百度上搜索一下，太多的消费者购买到过低价格的商品后都很失望。因为标价上千的产品，往往在团购活动中以一折两折对外出售，等到我们真正消费的时候，才真正顿悟，这不过只值这一折两折的价格，其他所谓的增值服务形同鸡肋，并没有让我们获得上千块钱的感受。

一般情况下，工薪族消费者们在团购下单前一定要仔细阅读其中的信息，了解清楚商品或服务的有效期、营业时间、限用人数、是否有其他使用限制或是附加消费。往往用低价吸引客户进店，然后再诱使其进行高额消费，这也是不少商家惯用的一种赚取利润的手段，因此，在购买前消费者必须考虑清楚这一点。

陈先生是个团购爱好者，他一再和身边的亲友强调在团购前务必要看清团购信息，而不只是轻信过低的团购价格。比如有的团购标的价格很低，但是却把一些消费限制的关键信息放在很不起眼的地方，如“周末、节假日不参与”，如果贸然前往就得吃闭门羹了。或者在网页上描述的很有档次，但是你到那里才发现，这个所谓的豪华的餐饮地点或者娱乐场所也许就在某个小区的居民楼内……陈先生就经历一次大失所望的团购，团购页面明明注明是“一份”羊肉，但端上来一看，分量明显就很少，和平时去消费单点的分量差了几乎一半。

其实这样的亏不止陈先生一个人吃了，他的妻子也遇到过这样虚假的低价团购，当时他的妻子在网上看到了一双鞋子，这双鞋市场价是500多元，而团购网价格不到100元，她为此怦然心动。网站承诺7~10天可到货，妻子满心期待这个天上掉下的馅饼，可是收到货后，鞋子只穿了一次，鞋跟就断了。此后，妻子再也不信所谓的低价团购了，她宁愿多花几百块钱去实体店买也不愿意在网上买了。

的确，很多消费者都遭遇了质量严重缩水的情况。一些所谓的名牌产品，如果按照卖方在网上的销售宣传承诺，这些所谓的产品与市场上的同类产品质量一样，但是价格上则便宜了500多元。可是等你拿到产品后你就会发现，货与商场里摆放的样品完全不一样，在使用过程中也会存在质量问题。

低于市场价太多也不能购买，这种情况八成是骗局。比如一台 32 英寸液晶电视市场价格为 2888 元，团购价格在 2400～2800 元之间都可相信，如果价格在 1000 多元时，连你都认为不可能那么便宜，所以一定不要购买，里面肯定隐藏着一些不可告人的秘密。

参加团购活动，除了关心价格，一定还要对产品质量、售后服务等了解清楚。参加外地的团购活动，也一定要将运费等各项费用成本也算上，看看是否划算。

网购、团购虽然存在这样那样的问题，但一般大的团购网站都讲诚信，团购尽量选择大平台，同时在网购过程中要细心一点，不要怕麻烦，避免落入团购陷阱中。

第三章

勇闯“试客门”，“月光族”也能奢侈过日子

免费吃喝，“试客一族”正流行

小齐刚参加工作不久，因此薪水还不高，按理说生活水平应该很一般才对，但是让周围小姐妹奇怪的是：她经常使用一些最新的时尚用品，喝着立顿红茶，化妆品都是诸如薇姿、兰蔻或DHC的最新款，杂志看的是《名牌》等几十元一本的高档刊物，还经常去某健身馆练瑜伽……

小齐的这些与工资不相符的生活细节让伙伴们很好奇，也对她很担心。以前同宿舍的老大关切地询问小齐：“我们刚毕业，工资不高是很正常的，慢慢都会好起来的，但是可不能太心切揠苗助长啊。”听着老大说这样的话，小齐忍不住笑了，她知道老大肯定是关心她，以为她追求优越的生活而误入歧途了。

但是，情况并非如此。最后小齐揭开了谜底，她之所以能这样逍遥，是因为这些产品都是她以试客身份从试用网站上免费索取的，她现在每个月都能免费试用很多产品，她使用产品，然后定期写一下试用的感受和效果，通过这种试用的方式，小齐节约了一大笔生活费用，从另一个角度看，这也就成了她的间接收入。

现在不少工薪族都采取小齐这样的生活方式，我们称他们为“试客一族”，那么究竟什么叫试客呢？所谓试客，是指从互联网上免费索取相关商家试用赠品的网民，随着试用营销这一新概念进入中国内地而逐渐兴起的。“试客一族”的出现对于经营者和消费者来说都是福音，而对于工薪族消费者来说，显得尤为便利。对于经营者来说，采用试客的方式，可以起到很好的宣传推广的作用，特别是对于新产品来说，品质才是硬道理，只有让更多的人知道这个产品好，才会吸引更多的人来买。试客，也许刚开始是亏损了一笔钱，但是这也是投资，只要效果好，口碑打出去了，还愁后续没有人来买吗？而对于工薪族消费者来说，每个月固定的那点工资，自己也总是省吃俭用、精打细算地过日子，那样的话如何才能真正地做到既节省开支又不降低自己的生活质量呢？试客也是一种很好的选择，采用试用这种方法的一般是大公司的新产品，大公司值得信赖，用的也比较放心，何乐而不为呢？

要想成为一名试客其实并不难，任何网民只要登录一些专门提供试用品的网站，填写自己真实的个人资料并申请所看中的商品，得到厂商审批后即可获得邮寄的试用赠品，流程极其简单。如今的一些试用网站已经能为试客提供涵盖吃、穿、用、玩各个方面、上百种品牌的商品。

当然了，虽说是试用，但不等于“白拿”，试客除了要在试用网站上注册，填写自己的姓名、年龄、性别、地址、邮箱、身份证甚至职业等，还必须完成对商品试用体验感受的作业，这几乎是所有免费商品的派送前提，当然绝大部分的试用者也乐意将自己的试用心得到网上“晒一晒”。

对于工薪族来说，每个月那点的工资要够自己生活用，如果再补贴点给家里，再给自己添置两件衣裳什么的，一个月的工资基本上就已经没有了。选择做个试客，享受免费的吃喝，这正好帮工薪族解了围。等到试用之后，由于工薪族的文化背景都不错，也能用文字更

好地表达清楚使用时的真实感受，这也是企业乐于选择工薪族的一个原因。正是由于供需双方的原因，“试客一族”正在流行时。

当“试客”，过省钱又有品质的日子

白吃白喝白用这样的生活，随着“试客”风潮的兴起，已经不是做白日梦了，而是许多工薪族们正在体验的“试客”生活。从小瓶的知名化妆品，到限量推出的点心和饮料，只需在网上填写一份个人资料，不用花一分钱就能拿到手。

2005年，陈晨大专毕业后就在上海张江科技园一家电脑公司工作，每月2000元的工资，在上海这座城市根本不经花，爱购物的陈晨很快就成了入不敷出的“月光族”。2006年8月的一天，陈晨发现一个同事突然“阔”了起来，用起很多品牌货。在一次闲暇的聊天后，陈晨才得知原来这个同事成了“试客”，用的高级货都是从网上免费索取来试用的，只需支付几元邮资。

对于这位同事的品牌试用，陈晨羡慕不已，于是自己也在网上搜索了免费试用网、免费资源网、白拿网、试尚网，等等，每一家网站上供免费试用的商品都多达几百种，有护肤品、图书、食物、电器、数码产品等。陈晨一口气在8家网站上注册当“试客”。

没几天，陈晨就收到了包裹，是从网上索取来的可伶可俐护肤品和洗发露，尽管试用装瓶小量少，但质量和效果肯定是毋庸置疑的。在试用了一段时间后，陈晨也在网站上写了试用后的感受，第一次试用圆满成功。此后，她隔三岔五总会收到寄来的试用品，有化妆品、小饰物、电熨斗和三明治炉等。

收获不少，陈晨越试越上瘾，渐渐摸索出了一套行之有效的“夺宝经验”，成了“试客”中的高手。除了在网上索取试用品，她还经常注意一些报纸、杂志广告页中的试用信息，裁下试用券到指定地点换取试用品。半年下来，她猎获的“战利品”数不胜数，有儿童玩具、日用品、化妆品、饮料、培训课程、网络游戏、体检卡、健身票、购买服装的代金券……自从做了“试客”，陈晨节省了不少钱，购物兴趣也转移为搜罗试用品，她居然开始有了存款。

生活中像陈晨这样的人还有很多，作为普通消费者，可能你接触到的用品也都是很平民化的东西，每个月两三千的工资，还要付房租、水电，等等，一晃两三千就没有了，更别说再要提高自己的生活水平了。而选择当一名“试客”，不论你一个月的工资是多少，你都可以体验品牌产品，享受星级服务，从而过上省钱又有品质的生活。

可能绝大部分“试客”收入都不算高，却又总是受不住化妆品、服饰的诱惑，每个月的工资很多都花在化妆品和衣服上。通过网上试用，你往往就可以用上大牌化妆品，穿上品牌的服饰，当然，我们追求的肯定不只是所谓的品牌生活，如果只是一味地追求品牌，那么难免要沦为虚荣之士，而对于广大工薪族来说，我们更希望从中获得的是一种高品质的生活。

作为消费者，我们都希望能够买到物美价廉的东西，是好东西如果能免费那就再好不过了，都说天下没有免费的午餐，可是商品试用，这恰恰是一个天上掉馅饼的事情，它往往不需要你花一分钱，即使花钱可能也就是邮资，对于几十元、上百元的商品，你唯一要付出的就是试用后写一下体验记录和报告，通过你的试用，让更多的人认识这款产品的好坏。这对“试客”来说，为自己节省了钱，也为自己带来了好的产品，又通过自己的感受为别人提供了一个购买时的参考，何乐而不为呢？

可能对商家来说，这是一个“口碑”营销过程，而对工薪族的你来说，这是一个省钱过好日子的过程。

做无本生意，用“战利品”换钞票

身穿黄色针织衫、Julia's Garden 西装裤，脖子挂着珂兰吊坠，手里拿着诺基亚 N97 手机，桌上放着一套紫砂壶……面对这些总价千余元的物品，大学生吴佩文自豪地说：“都是网站免费邮寄给我的。”吴佩文是名高级试客。在支付宝试客频道，你可以看到，赠品五花八

门，几乎涵盖了生活中各类用品。吴佩文说，今年7月才入门，那时正好自己快过生日，就在试客频道选取了“佐丹奴小猫报数印花T恤”，在申请一栏中如实写道，想拥有这件衣服参加生日派对！几天后就到了。随后一个月里，她靠写申请免费取得了17件试用品。

随着“试客一族”的风靡，像吴佩文这样在一个月内靠写申请免费获得十几件试用品的人很多，据相关统计数据，目前我国的“试客”群体已达400万~500万人，其中20~40岁的白领女性占大多数。74.5%的人认为“试客”代表一种新的理性消费观，47.0%的人认为“试客”模式是未来消费的一种趋势。

当然，如果我们一个月获得了10件同样的或者类似的商品，我们一个人又怎么可能用完呢？与其放在家里闲置，最终过了保质期而浪费了，不如发挥我们的思维，为这些试用品找一个新的安身之处，也为自己找一条新的财路。

萧然是一名资深试客，在半年不到的时间里，她索取来的试用品就已经多达几十件了。她索取来的试用品，不仅自己享用，还把一些她用不上或是用不完的物品当礼物馈赠给亲朋好友。

有一次，她把一张经理培训课程听课券给了公司一位客户，对方非常高兴：“我正打算交费去听这个课程呢，据说讲得不错！”他知道，萧然获得这张价值1200元的听课卡并不容易，于是执意塞给萧然500元钱以表谢意。经过这次的意外收入，萧然产生了用获得的闲置“战利品”换钞票的念头。她想，她手头拥有的许多物品，虽是赠品，但就是正品的质量，如果能够低价出售的话，这些宝贝一定会让那些像自己这样收入不高又向往品牌货的人怦然心动。

于是，不久后萧然就在淘宝网上开设了一个“时尚小铺”，把她近一年来的“战利品”放在网店出售，货品五花八门，涵盖了吃、穿、用、玩各个方面，共有46个品牌200多种商品。这些货品的售价低于正品的半价，品质却一样好，经萧然在网上发帖宣传，引来众多买家，第一个月就有了上千元的收入。

与萧然一样有着相似经历的人并不少，从我们踏上“试客”这条路之后，不管我们承不承认，我们都会越试越上瘾，并且渐渐摸索出了一套行之有效的“寻宝经验”，最终成为一名资深“试客”。如果我们在“试客一族”这条道路上无师自通了，那么相信很快我们猎获的“战利品”就会数不胜数，从日用品、化妆品到培训课程、健身票、购买服装代金券，五花八门，应有尽有。更有甚者，一些超级试客，每天到处捕捉赠品发放，然后同步在线出售，能从中赚到不少钱。这可以说是一种无成本的生意，也是一种理财的好方法。

工薪族们白天上班赚工资，下班后在试用网上搜集一些可用的试用信息，争取能够得到试用品。同时也可以开个淘宝店，将自己所得的试用品上传至店里，供他人挑选。这个用“战利品”换钞票的无本生意仅作为兼职工作，如果当作全职来做的话就有些不值了，这并不是长久之计。可作为兼职那就不同了，如果每个月白白增加了上千元的收入，还不用自己花钱投入，只要每天花一两个小时在网上申请产品，获得产品后再在网上发布商品，等商品卖出后发货……

有时候赚钱就是这么容易，关键还是你懂不懂理财，当一名“试客”，不仅仅是节流的好方法，也是开源的好途径，广大工薪族们，大家还等什么呢？

扩大“业务范围”，“试客”收入比工资高

随着“试客”的普遍流行，越来越多的工薪族被吸引进来，从免费试用到开展自己的无本生意，工薪族们运用自己的智慧来为自己理财。更有甚者，找到了“试客”的新门路，从而扩大了自己的“业务范围”，也让自己的收入日益增加。

有一天，小王在网上论坛看到某鞋厂招临时试穿员的消息。对方的要求很简单，只要是适穿34~40码鞋的年轻女性，脚型端正即可。小王兴奋不已，原来“试客”不仅可以免费试用产品，还可以为商家做“有偿体验”。

于是她赶紧去到这家鞋厂。该鞋厂的设计师按小王的脚码给了她一双红色皮鞋，说：“你把身份证复印件和联系方式留下，把这双鞋拿回去试穿，三天后把这张表填好交回来就行了。”三天后，小王把鞋和填写完整的试鞋体验表交回鞋厂。设计师看完后，露出赞许的神色：“你做得很好！为了奖励你，这双鞋就是你的了，另付400元作为报酬！”听到这里，小王心里别提有多高兴了，这款色彩亮丽的时尚女鞋进入市场后，起码也值三四百元，她在“尝鲜”之余还能得到这么大的实惠，真是太好了。

当时的小王以为，这只是一次意外，这样的好运气给自己碰到了，之后，小王了解到，原来“有偿体验”是商家为了完善产品，花钱请人为新产品“挑刺”，如果“试客”提出的意见或建议很有价值，商家更是感觉如获至宝。的确，现在的商家找“试客”已经不仅仅是为了试用商品，进行品牌营销，也是希望“试客”们能够提出一定的意见和建议，从而能够将产品继续优化，以达到更好的效果。这也是现在“试客”的一项新业务。

明白商家搞“有偿体验”的真正目的后，小王就主动联系该鞋厂，希望能够继续做他们的“试客”。在之后的试鞋过程中，小王除了完成表中的各项问答，还加上了自己穿鞋的心得、意见和见解。见小王如此“敬业”，该鞋厂隔三岔五就会找她试穿新产品，每次小王都能获得300~500元的报酬和一双女鞋。

后来，通过主动联络，小王又成了另外几家制鞋厂的兼职试穿员。每月经试鞋这一项的收入，就比她在电脑公司的工资高了。她索性辞掉工作，做一个职业“试客”。当时身边的朋友并不十分支持，普遍认为“试客”只能作为兼职，茶余饭后消遣而已，如果真的作为一个职业来发展的话，就太不值得了。可是小王却认为，“试客”也是一项很有前途的工作，只要能发现其中的商机，收入一点也不比工资低。

果然，在小王的用心搜寻下，她在“车友之家”上看到一条令她振奋的消息：“某汽车生产企业推出汽车试驾活动，如果你拥有驾照，只需在网站上申请，即有望获得多款新车的试驾机会，体验完了还可得到酬金。”汽车生产企业还注明这些车都已经过专业试车手测试过的，不会存在安全问题。小王早已经拥有驾驶执照，于是立即在网站上提交了申请。

很幸运，小王通过了申请。在填完试驾协议书后，公司工作人员把试驾人员带到试车场地，详细介绍了要试驾的车。然后在工作人员的指导下开始试驾，按厂方精心设计的路线图驾驶，体验车的动力性、操控性、舒适性以及刹车灵敏度等。试驾后，每人都要写一份详细的试车报告，公司还付给试驾者一人500元酬金。

此后，小王又成了汽车生产企业的挂钩试驾员，每次都能获得小礼品和酬金。这让她的“试客”之路走得更宽了，除了试用、试穿、试驾以外，她又找到了通过“试看”和“试玩”赚钱的方法。随着“业务范围”不断拓展，如今小王的月收入也越来越多。

小王的经历向我们证明了一点，那就是“360行，行行出状元”，只要你在一条道路上探索，能够发现其中的新路径，成功往往就在眼前。当然，作为一名工薪族“试客”，只是我们也要能够放宽我们的眼界，拓宽我们的道路，这样的话，我们的钱包也会越来越鼓的。

做出“试客”个人品牌

现在投身于“试客”的人很多，不论是工薪族，还是在校学生，他们都看中了这种既不累又能够改善自己生活的新兼职，更有甚者已经全心投入其中。显然试客已经成为年轻人过上“经济型奢侈生活”的一种有效途径。试用品用多了后，开支也就省了。除了化妆品，饮料、家庭洗涤用品、杂志都可以在试用网上申请，最多的时候一个月能省近千元。差不多是自己月收入的1/3。

但对于大多数人来说，选择做一名“试客”只是闲暇时候的小打小闹，可能只算是对于日常生活的一点点小贴补，一切还是要以自己的真正事业为主。可是，真正的“试客”达人并不这么认为，作为一名“试客”，他的所谓体验和感受，他说出来了别人信不信是一个很关键的问题。也就是说，对于“试客”而言，信用是最重要的。因此，要想在“试客”这条

道路上越走越远，就应该和产品一样，树立自己的品牌。作为一名“试客”，在试用的过程中，要有自己中肯且独到的观点和见解。

2010年年底，苏珊在家待业，发现帮人试用产品竟然还有钱赚。这对待业在家的苏珊来说有着不小的吸引力。于是，她在网上提出申请，很快，她就拿到了自己的第一个试用产品——一套面膜，开始了她的“试客”之旅。

接下来的一周，苏珊认真地试用，第一次使用面膜后，脸颊有点刺痛，还微微泛红发烫，当得知这是第一次使用时的正常反应时，苏珊放了心。后来，她干脆把每一次使用化妆品的时间、皮肤变化以及内心感受等都用文字一一记录下来。一周后，商家看了苏珊的记录很满意，按之前的约定支付给了苏珊200元的报酬并放心地购买了产品。获得第一笔“试客”报酬后，苏珊开始在试用网上搜索下一单“生意”。

一家旅行社看中了苏珊制作的试用报告，双方接洽后签订了一份合约。旅行社每推出新的旅游路线前，都会请苏珊以游客的身份先行体验一番，回来后将这些体验做成一份报告，而后旅行社也会给她支付酬劳。

果然，苏珊的体验报告做得很详细，而且都是站在使用者的角度看待问题，有了苏珊的报告做参考，旅行社新推的几条路线都受到了游客的好评，苏珊也和旅行社建立了长期的合作关系。慢慢地，“试客苏珊”的名气大了，找上门的商家也越来越多，餐馆、健身房都成了她的长期客户；而苏珊能够选择的试用产品种类也越来越广，许多产品她都能先人一步地享受体验的乐趣。

可能在众多“试客”当中，能够从一开始就设定了要树立个人品牌目标的人不多。说到个人品牌，可能在很多人看来就是本着负责任的态度如实地记录，说出自己体验后的真实感受。但是经过多次的试用之后，自己给商家和消费者留下了踏实可信的印象，而这样的印象正是树立个人品牌的起点。

作为一名成功的“试客”，树立个人品牌的重要性自不必说，就像产品要树立品牌一样，树立起自己的品牌后，一旦消费者对品牌认可了，那么它的消费人群就会增加，销售业绩也就上去了。可能一个皮鞋的商家，在创业初期，自己的皮鞋低价卖给别人，可能消费者还觉得这并不可信，说不定有什么质量问题。但是假以时日，一旦它的品牌形象得以树立，那么它的皮鞋就不是低价贱卖的命运，而是越来越多的消费者慕名而来，打来电话希望能够加盟企业的商户也会越来越多。

同样地，作为一名“试客”，最开始的时候，可能你提交十几份申请也无法获得一份试用，可只要你抓住每一个试用的机会，并且认真做好它，渐渐树立起自己的“试客”个人品牌，那么渐渐地也会有商家主动与你联系，邀请你加入他们的产品试用，到那时，相信给你的试用费用也应该会随之长高。既然如此，那你还在等什么呢？不要放过任何一个树立你个人品牌的机会，努力做一名品牌“试客”。

切记天下没有免费的午餐

仅在网上填写好个人资料，就可以获得心仪的免费产品，这让人们不禁疑惑，这些试用网站到底为什么就能为网民源源不断地提供“免费午餐”呢？据统计，目前大多数试用网站主要都是靠合作企业的品牌推广和试用数据来获利。奥妙在于仅靠邮寄赠品必须提供真实收件人身份和地址信息这一简单条件，既可有效避免类似伪造身份、恶意点击等欺诈行为的困扰，又能从试客对赠品使用的交流评论中，挖掘出有助于产品改良设计的消费线索，达到口碑营销的良好效果。

在试客一族眼中，能够获得免费试用的机会那是自己的运气，其实不然，俗话说，“买的永远没有卖的精”，对于商家和消费者来说，试用到底对谁才是最有利的，可能推出免费试用商品给消费者带来的只是一时的好处，而对于商家，却是长久的收益。一件商品免费送出去10个，然后得到10份体验报告，这10份体验报告可能要为店家带来100位甚至更多的客户，只要第一波业绩上去了，知名度打响了，后续业绩就会越来越好。除此之外，这也

是商家试验商品的一个方法，一旦商品出现问题，也能够维护自己的利益，假借试用之名，自己的产品还没有完全研制成功，因此给予一定的赔偿就了事，并不会对自己的品牌产生多么不好的影响。

刚参加工作的琪琪过日子一向精打细算，但她的化妆、护肤品里不乏大牌，原来这些都是不花钱的试用品。一天，她在网上偶然看到某日本护肤品牌的广告，说只要登录品牌官网填写个人资料，就能得到一份免费的橄榄滋养四件套试用品。“这个牌子还挺贵的，哪有这么好的事？”抱着试试看的态度，琪琪填完资料后就把此事抛诸脑后。没想到七八天后，一份包装精美的免费试用装真的寄到了办公室，“这套东西起码也值五六十元呢！”琪琪越试越勇，还相继申请到了睫毛膏、粉底、卸妆油等不少产品。从此不光是她，连同事们也都热衷加入“试客”一族。

而在不断搜寻中，琪琪还发现了一些大型试用网站，上面各类试用产品一应俱全。在她看来，当试客好处多多，“只要在网上填个单子就能收到免费的产品，太划算了。而且，我现在购物还养成了先试后买的习惯，避免了冲动消费。”琪琪现在每天都会上去搜搜看，有没有新的试用品推出。可是她在使用一款非品牌粉底的时候出现了问题，皮肤过敏出现了很多红点点，于是与商家联系，但是对方称，因为是试用品，本身就存在一定的风险，商家提供试用品，作为自愿的试用者，就应该想到出现问题的后果。最终，琪琪只好自认了哑巴亏，自己花钱去医院治好了皮肤过敏。此后，琪琪的试客之路就开始谨慎起来，而不是只要是试用品就接受了。

因此，虽说免费很诱人，但试用品毕竟是在试用阶段，试客应注意可能存在的风险。目前各试用网站均没有有关试用品质量的说明以及出现问题该找谁的责任条款。在试用品中，一般以化妆品和食品最多，其中许多品牌大家从未见过。试客在试用这些产品时要谨慎行事，一方面注意寄来的商品是否是封闭独立包装，是否有QS认证，避免卫生隐患；另一方面要尽量试用那些知名品牌的产品，对那些看似光鲜但闻所未闻的产品，最好不要贸然试用。而且，因为是免费试用，消费者还应注意产品的相关信息：生产厂家、合格证书和出厂日期。这都是要留意的内容，最好保留相关证明。如果在试吃、试用时发生问题，可以及时进行维权。

此外，“试客”的免费资格往往需要以姓名、地址、身份证号、职业这些详细个人信息作交换，不排除部分别有用心网站依靠出卖“试客”资料赚钱。对于敏感的个人隐私信息，“试客”不要贸然上传，要注重网络信息安全，防止个人信息被盗用。

因此，“试客”们在尝试的过程中一定要仔细阅读网上协议，选择信用度较高的网站，合法保护自己的权益。另外，希望此类网站能够制定良好的业内规范，提高透明度，完善用户私人信息的保密措施。

“试客”新手必备教程

所谓“试客”，就是在购物前先在互联网第三方的试用网平台上免费索取相关商家的试用赠品，在试用过程中填写相关的试用报告的网民。近年来，诸如试用网、试客联盟、白拿网等城市体验消费类网站迅速崛起。

现在生活中的试客很多，资深试客们更是不可小觑，但是俗话说“不积跬步，无以至千里”，不论多么资深的“试客”都是从新手做起的，在众多的“试客”中，又多以工薪族为主，他们以自己的工作为主，在闲暇时间浏览相关试客网页，日积月累，发展成为一个资深的“试客”。那么要想成为一名“试客”，究竟要如何做起呢？新手们主要应从以下三个步骤来做好。

首先，选择知名度与好评度较高的试用网站，能在申请试用前签有质量保障协议、个人信息保密协议。俗话说，“大树底下好乘凉。”要想在“试客”这条路上走得好好走得稳当，那么选择一个好平台很重要。你所选择的“试客”平台最好对没有经验的“试客”有一定的提携帮助，对于没有经验的“试客”来说，能不能拿到试用机会似乎就已经是个问题了。做一

名成功的“试客”的第一步，就是要选择一个合适的网站。

其次，经常浏览网站，注意新品发布时间，产品数量都是有限的，看到中意的产品要及时申请，尽早取得审批资格。早起的鸟儿有虫吃，选择了一个好的平台，如果你不勤快，试用机会也不可能白白落在你的头上。对于没经验的新“试客”来说，你能做的就是以勤补拙，多发几分申请，相信机会很快就会到来。

最后，要完成试用报告，发表试用心得，为下次申请争取较高的成功率。如果你获得了第一次的试用机会，那么你就已经向成功迈出了第一步。在试用的过程中，你应当认真填写试用报告，如何填写试用报告相信也是有技巧的，商家更青睐试用报告写得好的“试客”。

一位网名为“superman”的网友说，化妆品、日用品、体验课程等相对比较难获得申请，因为要看申请人的活跃度，所谓活跃度就是经常不经常来、是否写过体验报告等。经过总结发现，要想提高活跃度，可以写一些体验报告，如手机、相机、摄像机或者轿车试驾之类，较容易通过申请。活跃度类似信誉，申领产品时会更容易获得通过，收到想要的产品。

“试客”们不仅仅要注重对索取赠品的行为完成过程，事后还应积极地参与到对相关赠品的体验评论，经常发表使用心得甚至反馈赠品厂商相关的意见建议等，这样不仅会得到资深试客的身份而受网站欢迎，而且更可以获得增加积分奖励的优先待遇，因此将简单的索取行为“感情化”不失为增加试客实惠的好办法。

可能经过前几次的试用，我们对试客也有了一定的了解，在有一定基础的情况下，就希望能够成为一名试客达人。那如何成为试客达人呢？在试客联盟网的论坛上，“试客”们经常交流心得，有一些“试客”达人总结出来的几条经验，为新手们提供经验。

1. 多做试客任务

每个做免费试用的商家都会给“试客”布置一些试客任务，例如收藏店铺和单品。只要看到适合自己的产品，就去做一些相关的试客任务，这样可以增加我们获得试用的机会。

2. 多抢试客通行证

试客联盟的试客通行证是试客直接获得试用资格的钥匙。只要使用试客通行证申请试用，就马上得到试用资格，不再需要商家的资格审核。这是新手试客突破零经验的快捷途径，也是试客成为试客达人的快捷途径。

3. 多分享试用报告

作为一名试客，不仅要试用，还要学会在试用后懂得分享，特别是分享自己的试用报告。分享试用报告不仅让别人看到我们的成果，也可以帮我们增加人气，提高我们的关注度。

话说得简单，做起来可能也并不容易。作为一名新试客，而且是没有任何成功申请经验的试客，要想在短时间内得到免费试用是很困难的。现在的商家眼光可挑剔了，一般来说，商家看中的都是有经验的“试客”。因此，要想在“试客”之路上越走越远，那“试客”们还是要从基础做起，踏踏实实地积累自己的经验，从而成为一名试客达人。

第四章

加入“换客一族”，盘活闲置资产

置换闲置物品，各取所需

霞霞是个天生购物狂，一时冲动买回一大堆不适合自己的商品，在家里东西多得让她自己都觉得烦，加上老妈无休止的唠叨，霞霞决定把多余商品处理掉。在一次与同事的沟通中得知，现在流行一种新的生活方式——换客，正是在公司这位达人的点拨下，霞霞决定回到“原始社会”，抛开货币，在网上尝试一下以物换物，转身加入换客一族。

回到家后，霞霞在网上查了一些有关于“换客一族”的资料，“加拿大小伙别针换别墅”这一置换新闻让霞霞大开眼界。不过，霞霞可没想过要制造别针换公寓使用权的神话，她只想用自己一瓶全新的兰蔻奇迹香水换取等价的化妆品。在网上进行注册后，一切程序简单得让霞霞难以置信。不需要提供自己过多的资料，只需要写明自己拥有的闲置物品和希望换到的物品，剩下的就只是耐心的等待了。

这以后的几天，霞霞和身边的同事空闲时的唯一动作就是盯着电脑上霞霞的换物页面，一旦有网友向霞霞提出换物请求，同事们就会像智囊团一样聚在一起，讨论对方物品的性价比如何。最后，大家一致认为，江北的小雨提出的用15毫升雅诗兰黛眼霜加欧莱雅唇膏交换香水的条件最为优厚。于是，霞霞和小雨在江城北城天街的星巴克完成了交易。

通过这次交换，霞霞和小雨都得到了自己心仪的物品，双方也交起了朋友。她们除了在网上沟通交流，偶尔也会一起吃饭、逛街，谈谈美容减肥经验，互通有无。

现实生活中像霞霞和小雨这样的人很多，她们总能在自己的衣橱、储物柜里发现自己曾经买回来，但是从未穿过的衣服或者从未使用过的物品。这些东西如同鸡肋，食之无味，弃之可惜。明明知道这样是不可取的，可是下一次逛街的时候，还是会犯同样的错。自己的那点工资就这样被消耗掉了。因此，“换客一族”的兴起不失为一种理财的新方式。

可能这种置换不禁让人们想起曾经牵着一头羊换回一把斧头的故事。在古代，货币还没有出现的时候，人们以物易物，各取所需。随着商品经济的发展，货币的诞生使以物易物渐渐地退出了历史舞台。在如今这个现代商业社会，人们已逐渐习惯了使用各种借记卡、信用卡进行刷卡消费，但潮流似乎总是轮回的，复古风不也一样在时尚圈大行其道？生活也是如此。

“换客”是时下工薪族们公认的既时髦又环保的一种生活方式。以物换物，用自己不需要的东西和别人交换自己需要的东西。一时冲动咬牙出血买下的真丝长裙塞进了衣柜，贪图新鲜刷卡购回的数码相机被打入冷宫，去年刚买的超薄手机因自己喜新厌旧买了iPhone而备受冷落，而抽奖而来的电饭煲、买一送一的洗发水成了弃之可惜的鸡肋……如今，很多年轻人在通过资讯互动的网络，拿自己闲置的物品换回了自己所需的東西，既提高了资源的利用率，又从中获得快乐与友情。

虽然早已过了物物交换的年代，但是现代工薪族们通过自己的亲身实践证明了“以物换物”仍然不失为理财的好方法。目前国内相对大型的换物交流平台有换物网、换客易物网、易趣网，都专辟了换客板块，为换客一族提供一个更好的平台。进行置换的步骤也很简单，

一学就会，不过就是先在有置换模块的网站上注册用户，然后上传交换的物品、信息等，也可以向换物请求者表达自己的交换意愿，再等待对方的回复。有部分网站还开通了“视频换物”，让换客双方更加直观交流。

物物交换最大的好处是实惠，把自己不要的东西，换回自己想要的东西。但是在交换的过程中还是需要注意一点，以免自己上当受骗。稍微有点经验的换客提醒说，他们一般都是在交易达成前与对方网上交流，了解对方“换物”的原因，确保“二手货”的质量，而对方是否有交易的诚意一般在对话中都能感觉到的。为了确保物品的质量，尽量都选择了当面交易，但是这样的话可选择的范围缩小了。不管方式如何，最终都是为了获得自己想要的东西，并从中体会到交换的乐趣。

舍得舍得，先舍后得

2005年7月，加拿大青年麦克唐纳在一个名为 Craigslist.org 的交易网站上展出了自己的红色曲别针，希望能够换回一些更大或是更好的物品。

几天后，两名女士用一支鱼形笔跟麦克唐纳交换了红色曲别针，而他又在机场偶然地遇到了艺术家安妮·罗宾斯，换回了一个陶瓷门把手。之后，是小烤炉、1000瓦发电机、啤酒广告霓虹灯和满桶的啤酒。

2006年2月，加拿大一名电台主持人用雪地车交换麦克唐纳的霓虹灯和啤酒，从此以后，麦克唐纳受到了媒体的关注。

最后，麦克唐纳从一个多伦多音乐制作人手上得到了一纸唱片合约，歌手乔迪·格南特立刻用自己两层公寓一年的使用权交换了对麦克唐纳来说一点用处也没有的合约。

麦克唐纳用一个大号红色曲别针换到了一套漂亮的双层公寓一年期使用权，这是2006年最让年轻人向往的奇迹。很多年轻的工薪族们都纷纷效仿，希望自己也能够有如此巨大的收获。有一位网友在网络上模仿麦克唐纳，用一串水晶手链开始了她充满可能性的“以物换物”生涯。其实，模仿麦克唐纳的人很多，其中尤以工薪族最盛，他们乐于接受新事物，能够接受这样的新理念，在现代社会，麦克唐纳已经成为一种潮流，而非个案。

虽然“换客”这一生活方式现在已经被越来越多的人接受，但是在生活中，还是有很多人不能够理解。因为是交换物品，有的人难免会有所顾忌，虽然自己的东西在家里可能闲置了，但是要拿它去交换，又难免不舍得。寻找交换物时，要么认为别人的东西没有价值，好不容易遇到自己中意的东西，又担心是否质量有问题，要不然这么好的东西人家为什么要拿来交换呢？其实，这种纠结的观点是错误的，俗话说：“舍得舍得，先舍后得。”换物其实也是社会经济发展的必然产物，因为随着经济的发展，商品越来越丰富，人们的购买力也越来越强，结果就是每个人家里的闲置物品越来越多，这必然会影响到人们进一步消费。

正是在这样的市场前景下，不少网站开始利用以物易物的交易方式搭建自己的财富平台。据了解，一些知名内地大城市的易物网站在开通普通网民换物板块的同时，还积极开通企业换物板块，而这一交换领域由于易物的标的巨大，成为易物网站能够“掘金”的富矿。

一般来说，易物网站要想在市场中寻觅财富商机，首先要把网站的人气做起来。现在工薪族的人数很多，在北上广这些大城市，“搬家”行为是移民文化的代表行为，每搬家一次就会有不少没有用处的东西遗留下来，加上工薪族大都以青年为主，对新兴的“以物易物”能够接受，所以易物网站在聚集人气方面还是很有前景的。等到“把网站人气做上去后，其他就有可能了”。网站可以逐步推出置顶的物品排位，从而收取置顶费用，另外还可以与大网站合作，收取链接佣金等。

广大工薪族们本着“舍得”的观念，接收交换的方式，相信一定能够节省一笔财富，成为一种全新的理财方式。通过网络平台，突破“舍闲置、得闲置”的封闭圈子，往往会迎来新的“超值换购”，有效解决了传统二手和换物所面临的根本问题：效率低、成功率低、用户层次低。

与商家不同的是，广大“换客一族”最想要做到的就是顺利地完成任务，换到自己所心

仪的东西。如何将自己物品的价值最大化，可能易物网站也是一个不错的选择。现在你就可以开始在脑海里盘算着回家整理一下，赶快注册易物网站体验一把“换客”的喜悦！现在的易物网站有很多，不论你选择哪一个网站，都是一种将物品的剩余价值最大化发挥的方式，很符合当代的环保理念，同时，客观上能促进产业链更新换代。

我们看到，闲置物品基本都是独一无二的，这就能为预定收费提供方便。1元钱可以预定一件闲置物品3小时，3小时内交易双方可以充分沟通而不必担心这件物品被别人抢先索取。之后又相继推出了抵押借贷、换券收费、短信服务等多项增值服务。相信大家都能意识到，闲置物品目前已非小问题。所以，要通过我们现有模式逐步养成消费者“先舍后得”的生活习惯。让闲置物品也能变成你的打折利器！各电子商务凭借特有商业模式迅速崛起，拉动了本行业的同时，对物流、就业、新经济增长都是促进。尤其是现代人都习惯了“宅”，这时候一些借助个性化且人性化的电子商务网站，在家就可以购物，有效避免人群接触，而且还保证了你所交换的物品的质量，何乐而不为呢？

为闲置年货找“婆家”

年前“礼”尚往来，年后礼成“鸡肋”。吃不了、用不完的“年货”搁着真是个麻烦。但网上跳蚤市场的出现，给人们提供了交换年货的平台。据了解，“年货交换”目前已经成为多家网站增加最快的信息。一些网络论坛纷纷开辟了类似于“年货交换”的专属板块，供网友进行年货交流。

据媒体报道，浙江一些网络论坛2009年2月举办了一些面对面的“跳蚤市场”，帮助大家为闲置年货找个“好婆家”。虽然事先的定位是以剩余年货的交换和购买为主，但是来赶集的市民带来的物品五花八门，让品种单调的“年货大集”升级成为物品丰富的“跳蚤市场”，这也吸引了更多市民的淘换兴致。当然，在换购现场最受欢迎的还是“年货大集”的主角——食品，尤以花生油最为抢手，另外烟酒和小家电也是赶集市比较关注的物品。

年货大集于9:30正式开始之后还不到一刻钟，大集上第一件换购成功的物品就诞生了，严大爷带来的一台崭新的加湿器以50元的低价被一位女士买走。随后，不断有现场物品换购成功，也有不少人借着换购的机会聚在一起，你一言我一语优哉游哉地聊起天来。

随着剩余年货换购大集的现场气氛越来越热烈，有不少没带任何物品的市民一再表示后悔。还有市民进一步建议说，希望这种形式的易物大集能够经常举办，家家都多多少少会有一些闲置不用的物品，扔了可惜，放在家里占地地方，想卖出去又找不到门路，所以办剩余物品大集是一个很不错的点子，能给老百姓带来实惠和便利。

实际上，每年春节长假的到来，广大工薪族都有喜有愁，欢聚的喜悦和节日的欢乐让人喜不胜收，但是每年家中都有各式各样的年货在储藏室里堆得满满的，单位发的、自家买的、朋友送的，一般家庭也就三口之家，这么多的年货自己用不上、丢了又不舍得，无法处理的烦恼也油然而生。

随着“换客一族”的兴起，网络上渐渐有一些人拿起相机给家里的年货拍上几张照，然后放到网上，要求和别人交换。这种网上处理年货的方式，将自己不需要的东西摇身一变变成自己中意的物品，不仅没有一点浪费，还不用花钱。在经济形势不太好的情况下，用这种方式处理年货很划算。很多人看着不错，也加入这个行列。

在著名分类信息网站齐集琳琅满目的交换年货信息，已经占到了物品交换信息总量的40%，并且还在不断上升中。春节过后，交换年货的信息数量已经增长了近两倍，成交速度更是达到了惊人的每5分钟一条。交换年货已取代了火车票，成为网站上最炙手可热的信息。

通常情况下，在网上发帖互换年货的大多是年轻的工薪族们，他们将自己熟悉的网络利用起来，等待交换的礼物除了烟、酒、保健品及礼盒等年货外，还有数码产品、玩具、首饰、抵用券等，各类年货应有尽有。几张一目了然的图片、一段简明扼要的文字介绍，再加上几项交换要求，就可以轻松实现网上换物了。

一般来说，如果想要和别人在网上交换年货，通常只需注册个用户名，留下个邮箱之类的联系方式，然后上传等待交换的物品的照片以及希望交换的物品就可以了。倘若再添加些文字说明就会更快地受到别人关注，更容易交换成功。网友一般都给要换的物品配上几张一目了然的图片、一小段简明扼要的文字介绍，再附上几项自己的要求就可以。在网上琳琅满目的年货交易让人挑花了眼，应有尽有，喜不胜收。

当然，所谓换物，并不一定就是要等价交换，更多的是按需求进行交换。大家的要求也都很简单，就是能将自己用不上的东西换成急需的或者是自己喜爱的物品。物尽其用不浪费才是关键。交换物品是一种符合节约型社会的新型生活方式，通过网络这一有效途径，换购物品已为越来越多的人接受和喜爱，而且换客拿出来交换的物品大都是被闲置的，所以对价格的要求也就不会太高，交换的门槛也更低，可以更合理、更低成本调配资源。

春节时分，网络买卖双方的积极性和活跃度都非常高，而且不仅普通的换客特别活跃，一些实体小店也在这段时间以较低的价格抢购物品。不少卖客急于转让一些手中的礼物，比较便宜地甩卖或者交换，所以也成了进货的好时机。

不仅如此，“换客一族”往往也为你提供了一种新的认识朋友的路径。广大工薪族不可能都是在自己的家乡，有的人一个人在某个城市，也没有什么朋友，交换东西就是为了多认识一些朋友，过节从家带回来一些特产，都送给了和自己交换东西的人，这样连换带送，能认识几位新朋友。

交换年货使得物尽其用，符合节约型社会要求，也是工薪族理财的一种新的方式。但是需要提醒工薪族注意的是，由于交换年货源于网络，致使交易风险上升。因此，这种活动最好在同城进行，尽量核实对方的真实身份，有可能的话，交换时索要物品发票，以便维权。

技能交换，省下高额的培训费

“3天，就3天！”张勇兴奋地直呼幸运。从在“技能交换网”发帖到收到网友“编码王”的回复为止，作为技能“换客”新手的他，只花了3天，就找到了配对“充电”的对象。

张勇是北京东城区一家IT公司的程序员，大学毕业两年来，他一心想补习英语，以便流利地和老外交流；“编码王”的英语能力很好，打算年底出国发展，想多学点电脑技能，以便能自如地编写程序代码。两人一拍即合，组成搭档。

现在像张勇这样进行“技能交换”的工薪族和学生人数越来越多，激烈的职场竞争更加凸显出职业培训的重要性。相对于价格不菲的传统职业培训，一种简便易行又省钱的新型草根自助培训形式——“技能交换”悄然兴起。

对于很多工薪族来说，在北、上、广等大城市进行一场技能培训可不是一件容易的事情，繁忙的工作让自己没有时间不说，高额的培训费用也是很让人忧心的一件事情。为了自己更好的发展，参加技能培训很有必要，因为面对当今如此竞争激烈的社会发展，如果你不学习，就很容易被别人赶超，最终只会落后于人。可是攒钱培训新技能必然影响自己的生活水平，因此，“技能交换”这一新的培训模式的出现也给工薪族们带来了新的福音。“技能交换”作为近年来在国内网站上兴起的新兴事物，一方面表明现代社会竞争不仅仅要求人有一技之长，而是多技之长，另一方面也表明现代人对生活质量的要求逐渐提高。

近两年来，“换客”不断升级，交换对象逐渐从有形的实物过渡到无形的技能。不论交换的是什么，他们的宗旨只有一个，那就是省钱。对于在校大学生和受经济形势影响的年轻工薪族来说，传统培训机构高昂的培训费用，令他们望而却步，而这种互助式的培训则完全免费。

目前国内最专业的技能交换网站“技能交换网”的一份统计资料显示，国际金融危机爆发前的4个月，该站网友注册量约2800人次；而在随后的4个月里，网友注册量超过9000人次，暴涨近70%。金融危机带来的职业压力，让越来越多的年轻人选择了技能交换。

据统计，作为一种新事物，技能交换的主力军，一直都是国内大中城市的工薪族与大学

生群体，他们觉得“好玩”，更容易接受；在目前严峻的就业形势下，技能交换渐渐受到更多人的喜爱；此外，现在的年轻人大多是独生子女，生活圈子相对狭窄，通过技能交换，可以在一定程度上拓展自己的社交圈。而用于交换的技能也是五花八门，包括舞蹈、钢琴、马术、高尔夫、上海话等，甚至连炸油条都可作为交换技能。但是技能交换需求最大的几类，都是有助于求职的技能。其中，最火的是英语，需求量达 3270 人次，其次是计算机和驾驶类技能。

网上“技能交换”作为一种新兴的草根自助培训形式，绝对不是昙花一现，而是一种社会趋势。传统培训机构的费用往往高得令人咋舌，实际效果未必有说的那样好，技能交换网站的出现，则打破了传统培训业商家与客户之间信息不对称的局面，使信息渠道更加通畅。的确，如果是专业的培训，没有专业设备仪器不能操作的培训项目，肯定是传统培训机构占优。但如果是日常口语类的培训，传统的培训方式终究会被取代的。当然，这种方式也会存在一些问题，但毕竟免费，这是传统培训比不了的。

作为一种自我增值的新鲜途径，“技能交换”可以增强人们的学习能力，丰富人们的交流，可以说是网络交友的一种更有意义的变形。不过，它因此也就不可避免地带有与网络交友相类似的弊端。国内一家技能交友网站在其页面上提醒说，由于网友们在见面过程中存在不确定的风险，参与技能交换，还要加强安全防范意识。因此，对于广大工薪族来说，在选择“技能交换”时，不能只是关注费用问题，不要因为贪便宜而被骗。

我们必须认识到，“技能交换”的好处不只是省钱，还有一点就是能够与人接触，交到新的朋友，如果对方和自己都没有成为朋友的可能，那么在后续的教学过程中也必然会存在各种各样的问题，如果两个人相处得很糟糕，那么所谓的性价比也就不存在了。技能交换者要及时查看对方证件，最好选择在公共场所活动，避免独自行动，以免被动机不良的人利用。

“换客”遵循的是“需求决定价值”理念

“换客”们的交换行为往往以自己的喜好为价值判断，大多数工薪族“换客”并没有把交换物品当作自己累积财富的一种方式，所以“以别针换别墅”的神话也只是在人们口头中说说而已。通常情况下，在换客一族的眼中，他们所追求的不是自己占到了多大的便宜，他们在进行交换时往往只遵循一种理念，那就是“需求决定价值”。或者在很多人看来，可能选择置换的理由往往就是从经济能力上来定的，其实不然。

生活中谁没有一些新的物品，买回来却不想用了，想换了，想尽快处理，还要处理得放心，怎么办？这时你就可以考虑去一些“换客”网了。能交换的物品也可谓是五花八门。生活用品、数码产品、玩具、工艺品、书籍、服饰、鞋子、包包、首饰，等等，往往你所需要的东西就出现在这些网站上，或许恰恰你的手上就有别人最想要的东西，也许那个东西不值钱，但恰恰是他的心头所好，那么他用贵几倍价格的东西来换他也是觉得很值得的。

一般来说，我们只要在网上把需要的东西发到帖子中，通过查看对方的帖子，如果对方有我们所需要的东西，恰好对方也需要我们的东西，我们就可以通过对方所留的联系方式，以原始的物物交换，进行交换，各取所需。如今，这种节约实用的“需求价值理念”为越来越多的人熟知，并成为年轻工薪族们争相效仿的对象。

以物换物，人们以对物品的喜好为主，不过分计较物品价值，可以通过交换闲置商品得到自己的所需，必然有利于培养人们所追求的网购里少花钱的习惯，也是工薪族理财的好方法。工薪族换客们在互联网上交换物品和服务，并享受交换的乐趣，他们遵循“需求决定价值”的理念。在广大工薪族看来，换客不是纯粹的一个名词，而是一种新的价值观，一种时尚的生活方式。他们理性地易物，感性地交换。他们忘却传统的货币价值衡量方式，通过互联网找到自己闲置物品的新主人，让它能重新发光发亮；交换到的不仅是自己的所需，更是一份真挚的友谊和信任。换客不仅仅是一名以物易物者，如果货物也有生命的话，换客的行为使它们得到重生，社会闲置资源的循环被重新启动，而换客们在这个价值发现的过程中也充分享受着其中的乐趣。

对于很多工薪族来说，他们看中的可能不是自己占了多大的便宜，而是自己究竟需要什么，只要是自己需要的东西就是有价值的东西，广大工薪族们都是受到一定的教育的知识分子，也许在“北上广”这样的大城市，他们只能和别人合租在某个小房间里，真正属于自己的空间其实很小，因此他们更希望的是在自己有限的地方放上对自己最有用的东西。

的确，工薪族换客们所追求的不仅仅是以物易物这种原始交易方式带来的乐趣，更重要的是带来了一种全新的消费理念，就是“需求决定价值”。通常情况下，价值是由双方的需要决定的。哪怕原价悬殊，但大家只要各取所需就行。以物易物盘活家里的闲置物品，让广大工薪族们各取所需，这种物尽其用的环保生活方式值得提倡，同时也是一种很好的理财方式。

“换客”理财，同城为宜

有了闲置物品不用发愁了。一种新的网上换物模式悄然兴起，可以让网友上传自己的闲置物品，然后去换取自己喜欢和需要的物品。这种“不花钱也能办事”的模式着实吸引了大批的年轻工薪族。这种变废为宝的模式确实让自己的闲置物品发挥了最大的作用，也创造了一种发挥互联网影响力的崭新模式。

一般来说，垃圾与商品的差别，只是在于人们对于它们使用价值的判断，以物易物最大的好处是使几乎成为“垃圾”的闲置物品流向了有利用价值的地方，使社会资源得到合理利用。在一些大城市，通常都有本地化的易物网。通过网络以物易物虽然实惠，也符合当下低碳生活的新准则，但“换客”们也有自己的担心。在换客网上，很多“换客”都是抱着试试看的心态将闲置物品放到网上，可是并不明确自己究竟想换些什么，所以有不少“换客”在“交换意向”一栏只写了“随便什么，喜欢就好”，等等。可能很多人觉得这样的“换客”很好，其实不然，这些“换客”多数属于“临时性”行为，信用度不够高，很可能会出现不愉快的交易。如果交易范围较小，成交的几率也就小，但如果交易范围太大，又没法保证交易安全，比如与外省市的换客交换东西，不可能付出高额的交通成本去当场交换、验收，只能通过邮寄的方式。这样一来，承担的风险就高了许多。

工薪族李艳最爱购置衣服和饰品，经常大包小包买上一堆，可是其中自己真的能用上的很少。当知道有“换客”这么一说的时候，她便在网上发帖交换自己闲置的衣服，把每件衣服拍照后发在网上等待有人过来交换。也是好奇，希望能换到一些新鲜的物品，只要自己喜欢，不在乎值不值。

果然，信息发布后，联系的“换客”有很多，面对这么多的“换客”，李艳仔细斟酌后还是选择了同城的几个“换客”进行了交换，考虑的原因无非就是害怕上当受骗，虽说自己拿来交换的东西都是闲置的物品，可是如果上了别人的当，那也是很不愉快的经历啊。

其实，很多“换客”之间的这种临时性交易都是具有不确定性的，对于换物的诚信，提供“换客”们交流的网络平台也担保不了什么。有相当多数的网站换物活动都会附加“所有交换物品由双方自行提供，其真实性、准确性和合法性由货主本人负责。本网站不提供任何保证及担保，也不承担任何法律责任。”之类的免责声明。从这一点看，通过易物网交易的风险比购物网更大，使用者必须加倍谨慎。“换客”应该规避风险，尽量选择同城交换，可能的话，还应该留下彼此的联系方式，进行当面交换。当面交换的机会，使网上交谈的人们找到一个线下见面的平台，由于见面换物不涉及金钱，人们的感情更容易沟通，所得到的是交际的快乐，甚至能建立起友情。

在网上达成换物意向后，见面交换物品成为以物易物的重要一环。由于交换的物品大多价格不高，而且是网友们觉得对自己没有多大用处的东西，人们基本不会跨越较大区域进行交换，“同城换物”实际上成为“换客”们不约而同的行为原则。除开交通成本的考虑，“同城换物”能够更好地规避以物换物带来的交易风险。对于广大工薪族来说，选择以物换物可能只是生活中的一个小调剂，如果为了这些不起眼的小事而破坏了自己的心情那就太不值得了。因此，在这里需要提醒工薪族“换客”的是，“换客”理财，同城为宜。

“换客”估价不用愁，尽快出手有窍门

还是要从“别针换别墅”说起，对于这一奇迹，有人用经济学原理来解释这种交换行为，普遍认为，一个饥肠辘辘的饿汉看到一个馒头，他很可能就会用手上的宝石来交换馒头。因为此时此刻那个馒头比他手上的宝石更能让他感到幸福，更能够满足他的需求。因此，无论是谁，根据自己的实际情况以及收益预期，对手中的商品资源进行重新配置，或者与社会其他经济个体的资源进行利益交换，在这种交换中能够实现原有资源的升值。

来自银川的张先生受到“别针换房子”的启发，开始在网上搜索，找到一家“换客”网站，便把自己已经开了两年的马自达汽车相片挂到了网上……当时，30出头的张先生因为又买了辆新车，就抱着试试看的心情，将这辆马自达旧车报价12万元，并提出希望“能换套房子”。

3年前房价还没那么贵。没想到真的有人来找他了，对方提出以一间开发区40多平方米的房子交换，当时那儿的房价约3000多一平方米！经过必要的前期准备，双方终于进入到实质交换环节，经过一番“砍价”，张先生以马自达旧车加2万元现金，成功换到了这间40多平方米的房子产权。到手后张先生就把房子租了出去，每月都能收1200元租金，如今这房价已升值到6000多元一平方米了！

别针通过交换最终变成了一栋别墅，似乎给以车换房的“换客”带来了启示，这是一个意料之外却又在情理之中的真实故事。张先生经过第一次成功的交换，很快就成为一名真正的“换客”，不仅将自己不用的物品放到网上交换，还帮助家人和朋友交换。张先生的这次换物成功不只是偶尔，也是“换客时代”的一个必然。那么“换客”们怎么做才能更好地估价，将手中的东西尽早出手呢？

通常情况下，“换客”们在进行物品交换时，往往中间也有很多技巧，现在的“换客”网这么多，每个网站上的商品更是不计其数，那么如何才能让别人的琳琅满目的商品中选中你的商品呢？换客们不妨从以下几方面着手，从而让自己的物品尽快出手。

1. 图文并茂

物品最好有图片，才能更全面地展示物品，也能让买家更多地了解物品，提高交易的成功率。

有网购经历的人肯定也都明白这样一个道理，在选购物品时都喜欢看那些配有详图的商品。的确，比起枯燥的文字，图片更能抓住人的眼球，可如果只是图片的话，似乎又缺了什么，最好是搭配着图片，适当地加一些文字说明，这样才更易于说服对方，也容易促成交换。

2. 以诚相待

个人闲置物品的处理，既然是闲置，也就有新有旧，所以，在描述时一定要诚实地注明新旧程度，诚信最重要，不能以次充好。

可能有一些换客认为只有把自己的东西描述的多好，才能够换到超值的物品，却不知道，这种带有欺骗性的交换可能会损失了自己的信誉，交易了一次之后，可能在换客网上就很能再促成第二笔交易了。

3. 以物换物

如果自己也需要购买一些物品，那不妨考虑一下换物，双方都不用花钱，还各取所需。

以物换物，这可能是最开始的交换方式，但也确实是最实在和最直接的方式，你敲定了用你的物品换某个东西，如果有相同意向，并且能接受你的物品的人就会主动联系你，这样的交易是最直接的了。

4. 价格合理

每一次出售商品前，都要走一走市场，看看同样的全新物品价格，这样才能合理定价，我们出售的是闲置，不管是不是全新，在商场和在个人手里区别是很大的，所以，一定要调整好心态，低价处理，利人利己。

目前易物类网站为“换客”提供的服务都是免费的。而换客的主要群体是熟悉网络的年轻人和学生，他们大多在挑选完物品后通过 QQ 或其他方式联系，当面验货，当面交易。在选择物品时，他们的心中肯定都有一个底价，只要在他们可接受的范围内他们都愿意交易，因此，什么样的价格既能让你觉得合适，又能够让对方接受，这还是需要你下一番功夫的。走走市场，了解了解行情，并且不能太贪心，良好的心态很重要，反正闲置的东西你不换也是浪费了，及早出手也是好事情。

第五章

做“拼客一族”，节约并快乐着

爱“拼”的人才会赢

如果说“拼客”这个词我们还不怎么熟悉，那么一说到拼车、拼房，我们肯定会恍然大悟：“这事我也干过。”的确，拼客在我们身边并不稀缺，如果在网上搜索“拼网”的话，就能发现搜索结果竟达几万条结果之多。的确，在我们身边，早就有了“拼车族”、“拼房族”、“拼卡族”……更有甚者，一些人早已不满足与身边的朋友拼生活，而是到网上去寻找和开发更多的拼伴。那么究竟什么叫“拼客”呢？

当然，这里的“拼”不是拼命、拼杀、拼抢……而是拼凑、拼合。这里的“拼”，简而言之就是联合更多的人，形成更大的力量，花更少的钱，消耗更少的精力，做成我们想做的事情，获得更多的快乐，享受更好的生活。如今，“拼”已经成为一种时尚、一种潮流、一种理念、一种生活的态度和方式。现在，拼客们的口号是：“爱拼才会赢”。不过这个赢，不仅仅是节省了开支，获得了盈利，更是赢得了一份分享的快乐，一种新的生活方式，是一种自由自在的结合，是一种无拘无束的拼凑。

一般来说，“拼客”们倡导的就是一种“节约、时尚、快乐、共赢”的新型生活方式。对于广大工薪族来说，我们当然希望自己每个月的工资都能够得到最合理的应用，能省则省，往往一个人独享资源反而是一种负担，拿出来不仅能够达到分享的乐趣，也能够减少自己的压力。

在网络上，拼客们所拼的对象，更是名目繁多——拼车、拼房、拼卡、拼购、拼竞技、拼游，等等。的确这是一种非常经济实惠的选择，也是非常适合广大工薪族的一种方式。

拼房，就是找人合租。对于很多刚参加工作的工薪族来说，拼房往往是一个很不错的选择，租房的费用共担，舒适共享，支付的房租少了，但是居住条件并没有下降。一个人租房，寂寞又冷清，几个人合伙租房便宜又有伴……如果工薪族们想要拼房的话，不妨在拼客网站上发帖子，很快就能找到一起的伙伴，这样就能分摊房租，节省开支。

拼车，就是在起始地和目的地相同或相近或顺路的情况下，几个人结成伴，一起搭车上路，车费均摊或根据路程远近，按比例分配出租车费用（对于搭乘私家车的情况，费用一般由搭车者与车主具体协商）。平日上下班拼车，周末郊游拼车，长假回家拼车，出差办事拼车……在大城市工作的人难免会有这样的经历，有些地方往往坐公交倒地铁需要绕路又浪费很多的时间，但是打车可能十几二十分钟就到了，但如果总是自己一个人支付路费的话，那代价似乎就太大了。这时候如果几个人拼坐一辆出租车，车费均摊，方便快捷，经济实惠，又节约能源！广大工薪族不妨来尝试一下都市第四种乘车方式。

拼学，就是一起结伴考研，一起报培训班学习课程，等等，可能两个人一起，一个人英语班，另一个人报政治班，然后互相分享学习资料，交流学习心得，这样既省了钱，也避免了一个人学习的枯燥，两个人共同督促对方，能够更加促进自己的学习。尤其对于工薪族来说，生活的压力本来就大，但是仍要选择继续学习，拼学的方式无形中为我们提供了一种全新的生活方式，可以适当减轻我们生活的压力。

拼购，就是集体采购，是指有共同购买需求的人拼到一块儿去买东西，这样既可以大幅降低成本，又有一起砍价购物的乐趣。现在很多的团购网站之所以如此红火往往也是这种拼购心理所促成的。

拼餐，离家在外的工薪族，节日很孤单，找几个朋友大家 AA 制拼餐，出一份钱，能吃到各种特色菜！也有很多工薪族上班时不爱吃工作餐，找几个人一起去饭店包餐，也是非常划算的。

拼卡，现代人谁的口袋里没有几张打折卡，拼卡就是指两人或多人合办一张卡、共享一张会员卡，也可以相互借用各自不同的 VIP 卡（助人又积分），比如购物卡、游泳卡、健身卡、美容美体卡等，这些卡一般都有使用期限，一个人很难在规定的期限内用完一张卡的使用次数，很难发挥卡的最大价值，这样几个人合用一张卡，就可以降低每个人的成本。这种途径同样适用于工薪族，如此经济实惠的方法何乐而不为呢！

拼婚，这可不是指集体同居，而是集体去拍结婚照，或者婚期接近的几对新人一起拍婚纱照、一起买家具、一起租婚车、一起订酒店，等等，获得单独购买不可能达到的折扣，或许这是广大工薪族们受到团购的启发吧。

拼游玩，对于广大工薪族来说，每天在紧张的 8 小时之后，每周在繁忙的工作日以外，人们都需要放松心情，调整好自己的状态，这时候不妨试一试去打球、爬山、逛街，长假尽情旅游，等等，拼游、拼玩的确是一个不错的选择，能够找到志同道合的人往往会让你的游玩乐趣无穷。拼游玩往往也是分享你的旅游快乐，让你的快乐多 n 次方的最佳途径！

拼二手，每个人手里都有一些闲置不用的东西，比如手机、计算机、电视，等等，不是每个月都会等到旧的坏了的时候才会换新的；相对应地，也总有一些人因为种种原因需要这些二手车、二手家具、二手书，等等，闲着往往就是一种浪费，有闲置物品何不拿来分享，这种分享不仅使得物尽其用，也能够让工薪族们积攒一定的人脉，交到更多的朋友。

其实，生活中可拼物品的种类太多太多。工薪族拼客们也总是把能够想到的都拿来拼一拼。现在工薪族们都信奉一点，那就是爱“拼”的人才会赢。

“拼车一族”，享受“专车”的待遇

“公交太慢，地铁太挤，打车太贵，不如和邻居一起拼车。”这句话可能我们并不陌生，因为现在随处可以听到这样的口号。的确，在大城市里，拼车族早已经司空见惯了。顾名思义，拼车族就是一群居住地相对集中的上班族，或是雇用司机或是拼车，每月支付一定费用。可能在很多人看来，拼车是不可取的，有能力你就买车后开车上班，没能力你就乖乖坐地铁挤公交上班，何必要拼车摆架子呢？其实并不然，对于广大工薪族来说，花的是“拼车”的钱，得到的却是“专车”的待遇，又能结识新的朋友，岂不是一举两得吗？

每到周一的早晨，王栋从家里出来，坐电梯直接到 B2。8 点差 3 分，他将车驶离地下停车场，绕两个弯开到小区门口，张建和汤姆已经等在门卫的大阳伞下，两人熟练地钻进后车厢。原来，王栋之前每天都一个人开车上班，可是后来想一想，一辆家用小轿车，至少还能再载三个人，就汽油、车子、时间来说，绝对属于资源未充分利用。这些额外收入可以用来贴补车的开销，每人 250 元，两个人 500，一年 6000，足够充抵车险和基本保养费了。张建和汤姆和王栋既在一个小区住又在一个地方上班，商量后，三人就成了“拼车三人组”。

王栋每天上下班带他们一程，张建和汤姆每人每月支付给王栋 250 元车费。上班的集合时间是 8 点，下班的话一般是 6 点半。下班没有算钱，因为下班时间不太固定，三个人会发消息确认，顺路的话就一起回去。对于张建和汤姆来说，搭车比坐公交车贵点，但比每天搭出租车要便宜多了。搭私家车上班，时间固定，风雨无阻，对于考勤制度严格的工薪族来说特别实惠可行。

上下班高峰时段交通拥挤，出租车、私家车都运载着着急上班的人。80% 以上的出租车只坐一到两个乘客，运力大量浪费，空车又极难拦到。以前常常是三四个人包一辆出租车上下班，如今私人轿车也加入这个队伍。很多保守人认为这种方式不可取，平常肯定没问题

的，一旦车辆出现事故或者出现损坏的话，维修的费用又该如何处理呢？但是对于很多工薪族的年轻人来说，这的确是一个不错的选择。与出租车司机的经营关系不同，他们的拼车更像一种合作关系。

一般来说，拼车方案基本有两种。一是从自己小区出发，依次送每个人到公司；二是从自己小区出发，到最近的轨道交通车站，然后车主放下其他人，自己再继续上路。拼车的途径也五花八门，很多工薪拼车族都看中了小区物业来牵线搭桥，不少物业在业主开会的时候做个记录，方便以后联系。社区论坛、汽车版等地方也成为信息交流的重要中转站。此外，拼车族中有些是工薪族家长送孩子的，孩子一般都是一个学校的，很多家长是通过家长会或者在校门口闲聊时搭上线的。这种接送孩子的方式，不仅节约了资源，也为工薪族家庭节省了开支，不失为理财的一个好方法。

的确，拼车从某种程度上优化了城市的运力，也提高了交通工具的使用效率。毕竟一辆车搭载多人进入中心城区，比多人搭载数辆车更能有效解决交通拥堵的压力。如今都是独门独户，邻里间的交往少了很多。拼车，也在某种程度上拉进了小区中邻里之间的关系。

但是，还需要提醒工薪族的是，国家明令禁止的“拼车”行为有4项规定：司机主动招揽乘客，不按计价器收费，与乘客谈价收费，乘客互不相识。私车用于拼车，看似一种个人间的合作关系，但实质是没有营运资格的经营行为，与现行营运规定抵触较大，不在法规许可的范围内。因此，工薪族在享受“专车”的待遇时，还应做更为周全的考量。

“拼友”“拼卡”，享受最大的实惠

时尚一族近来热衷“拼卡”消费，与志同道合的朋友同事办一张健身卡、美容卡，均摊下来每个人花销不多还可以结伴同去。商场的VIP卡、餐馆的打折卡等都成为“拼卡”一族常用的种类。这种类似于团购的“拼卡”式消费模式已经深受时下年轻人的喜爱，也已经成为一种很时尚也很经济的消费方式。健身卡、美容卡、积分卡，凡是能“拼”的卡基本上都有人在尝试。同时业内人士认为，这既是人们的消费观念和行为走向成熟的表现，也是一种节俭和环保的生活方式，值得提倡。“拼卡”不但节约、快捷，而且能拓展交际圈，可谓一举多得。

其实，“拼卡”是现代工薪族们朝九晚五生活中的一种充满创意和惊喜的生活方式之一。这种方式首先在工薪族当中时兴起来，也是跟他们接受过较好教育的背景有关。现在出现了一个更为时髦的词叫“拼友”，可见，“拼”也是扩大交际圈、增进友谊的一种方式，如今，拼房、拼车、拼卡无疑都是最大限度地节约成本、节约资源的科学理念。随着工薪族对于社会生活方式和流行趋势的引领作用，“拼”的生活方式也会逐渐地被社会其他群体所接受。几个人“拼卡”，往往几个人都能享受到最大的实惠。

在嘉兴一家韩资企业当文秘的钱乾是一位资深拼卡族。打开钱包，里面放满了五颜六色、设计时尚的各种贵宾卡、购物卡，包括嘉兴各大百货商场的VIP卡，还有其他服饰品牌的VIP卡、化妆品品牌的VIP卡……

其实，这些卡并不全部属于她个人，而是十多个小姐妹合作的结晶，并且这还只是一部分。有些卡不在她手里，比如美容美发卡、健身卡等，都在其他姐妹手里，想去消费哪一项，再去拿哪一张卡。这些卡记录了她和姐妹们这两三年来“拼”的经历。

就嘉兴的大型百货商场来说，一般要消费上千元才能办理银卡，如果要升级到白金卡，至少要消费上万元，一个人很难负担得起。所以从3年前开始，钱小姐逛街时就常常约上两三个好友，这样几年下来，才积攒起这些白金级的VIP卡，她和姐妹们已经成为几大商场的“贵宾”，消费都可以享受打折优惠，还可以赚取购物积分。

对于价格昂贵的美容美发、健身等大宗支出，钱小姐同样选择拼卡。“商家也一直在推出一些拼卡优惠活动。比如有的健身美容中心推出‘一拖三’联谊卡，就很对我们的胃口。”“一拖三”是指一名老会员介绍3名新会员同时入会，那么这3名新会员就能够分别享受到几百元的优惠，并能够获得美容券等礼品。还有的健身俱乐部推出了“单双日年卡”，比普

通年卡要便宜一千多元，是专门提供给“拼卡族”的，锻炼者可以选择单日或双日去锻炼。

不仅健身房在力推拼卡活动，工薪拼卡族还瞄准了一些游泳池、网球场。拼卡的方法还是很值得推崇的，假设四个人一起花 400 多元买了一张游泳包月卡，我们简单来算一笔账：单次游泳要花 40 元左右，价格很高。包月月卡如果一个人买，有时一个星期只去一次，又不划算。3 个人合购一张月卡，每天一次只要十多元钱，大家可以轮流去，避免了浪费。

其实，拼卡不仅是省钱的妙招，还成了一种交友应酬的途径。在一家酒店做公关的陈小姐说，近来她就靠拼一张美发卡结识了不少朋友。陈小姐一直在一家比较高档的美发厅做头，前不久，她狠心充值 5000 元，办了一张可以打对折的会员卡。有了这张可以打对折的会员卡，那些平时觉得她发型好看的同事、朋友就都借用她的卡到这家店做头。就这样大家经常打电话联系，于是她有了更多的朋友，不仅增加了交往，而且这些人当中还有人给她带来了业务。工薪族们在经济上理财的同事，也为自己事业的发展带来了新的契机，这也是理财的一种新途径。

“拼消费”，花更少的钱享受得更多

所谓“拼客”消费就是指有同样消费意向的消费者以 AA 制方式共同消费，目的是分摊成本、共享优惠。社会发展日新月异，转眼间拼租房、拼车等“拼”生活已渗入人们生活的方方面面，如拼聚会、拼购物、拼淘宝、拼卡等“拼”消费，让精明的工薪族一族，省下了不少钞票。

拼客的活动以大家组合去做一件事为特征，目的是共同负担原本一个人负担的消费。显然，这和 AA 制很相似。对于工薪族来说，这不仅是一种社交性的时尚消费模式，更重要的是能省钱。

现代人不拒绝精打细算，节约也可以很时尚。这种以节约为根本追求的“拼消费”，让人感受到现代模式的“精打细算”。不管是节约带动了时尚，还是时尚带动了节约，在强调建设资源节约型社会的今天，这种减少资源浪费的消费方式值得提倡。而对于广大工薪族来说，“拼消费”更成为我们所青睐的对象，我们可以因“拼车”而节省 50% 以上的车费，也可以因“拼饭”而多尝几倍于自己餐费可买到的美味，何乐而不为呢？

1. 拼购物

不少人之所以对网上购物望而却步，就是因为有些物品本身的价值不贵，邮资却不菲。在这种情况下，我们就不妨采用拼淘的方式。原来，在同一家网店内购买商品，购买的物品越多，邮资就会越低。我们可以尝试着寻找那些各种物品都卖的网店，然后拉着同学一起来淘。同一个宿舍的姐妹，一人选购一件商品。不但可以和卖家讨价还价，而且邮资也会大大降低。能省下不少钱呢！

网上购物“拼邮资”可能还是较为简单的方式，更多的人还是会选择生活中购物，此时，“拼购”是各种“拼”中要求比较高的一类了，合并的人不仅爱好相似，还要有很好的计算功底。它最大的益处便是能够花最少的钱享受更好的消费服务。逢年过节，一些知名品牌都会搞一些促销活动，活动形式往往是买几百或千元以上的商品，赠一些小型装等礼品。

还有一种“拼购”方法是拼券。目前不少商家频频采取“购物返券”的促销活动。有时为了凑足返券的金额，消费者还要多买一些没用的物品。如果能够多联合几个人消费，大家都能以更低的折扣买到自己所需的物品。

此外，拼卡是另一种流行于同一办公室的同事或比较亲密的朋友间的消费方式，健身卡、美容卡甚至积分卡，凡是能“拼”的基本上都有人在尝试。比如，有的游泳馆按次收费价格较高，如果办一张游泳卡，则实惠了很多，玩得更轻松也省钱。

在各大百货商场，针对“满 200 元，减 100 元”“满 300 元，送 200 点积分”“买一件服装 8 折，两件 6 折”之类的元旦促销活动，不少消费者纷纷约上几位好友一同前往，用足商家的优惠。一些消费者甚至现场就与陌生人合作，“拼购”商品，共享折扣。

“商场规定，每买满 200 元可以抵扣 100 元。我挑的这件羊毛衫标价 318 元，要么只能

享受100元钱的优惠，要么还得再花钱买些其他并不需要的衣服。”年轻的工薪族消费者李明说，“结果正好有位顾客买了条不到200元钱的围巾，抱怨不能享受折价优惠，我们俩就一块结账，打了200元钱的折，大家都有实惠。”

2. 拼饭

“拼饭”不仅仅是同一单位的员工一道去吃饭，不同公司的人也可以在一起，吃饭时话题很多，非常有意思。目前很多写字楼的白领都面临着吃饭难题，顿顿吃快餐没营养，天天吃小炒伙食费又太高，久而久之，“拼饭”成了工薪族的午餐方式。与其点10块钱的盒饭，还不如多个人吃点菜来得实惠。现在，拼饭的方式大致有三种，就近搭伙、拼桌点菜是最为常见的一种。以前在公司时午餐看见什么就吃什么，不仅花钱多，还不一定卫生。后来同一层办公的员工就纷纷入“伙”，每天都召集到8~10人一起到附近的饭馆点菜，每个人合下来也就10元左右，既经济又丰富。

据介绍，在一些繁华地段的办公区，中午经常会有等不到位子的情况，不少人在网上发帖子“拼饭”，不是同一个单位的员工，离得近的就先去占位置，不同公司的人在一起吃饭时话题很多，也非常有意思。

3. 拼网

工薪族们可以在自家楼道里贴上招募启事，多找几个邻居，共同分担宽带费。找到合适的搭伙人后，再买个hub（集线器）和网线，然后连到电脑的网卡里，就OK了，这样每年可省下几百元呢。

从“拼吃”、“拼购”，到“拼车”出游，不少消费者都表示，“拼消费”既不会影响到游、购物的乐趣和品质，同时又是一种节俭、理性、适度的消费方式，相当于“花更少的钱享受节日的快乐”，何乐而不为！

“拼客”理财关键在于“拼”

什么叫“拼客”理财？对于这一点，可能大家有熟悉的，也有不熟悉的，但不管你熟悉与否，这是时下兴起的一种新的理财形式，它正慢慢走入我们的生活。所谓“拼客”理财，主要是针对投资资金较少的散户、工薪阶层、弱势群体而言，也就是说，这些拥有投资资金额度较少的群体为了享受理财公司（银行、证券公司、基金公司等）大额资金申购优惠而采取资金拼凑、集中、联合的自发约定理财形式。

一家某知名财经网站的首页赫然有着“基金团购——最低可享受三折基金认（申）购费率”的标题。该网站表示，只要注册成为基金买卖网用户即成为普通会员，认（申）购基金费率享受六折的优惠，成为VIP会员可享受认（申）购基金费率三折的优惠。成为VIP会员需要缴纳198元/年的会员费，通过指定交易渠道按指定交易方式认购、申购基金将享受0.3%的优惠费率，并可以参加一些讲座、培训及交流活动。

的确，对于现代人来说，团购买车、买房已不再稀奇，现在投资理财还流行团购买基金。通过网上团购基金，投资者可以享受最低三折的费率优惠。现在网上有好几个网站提供这种服务，一般会员可以得到六折优惠，办个VIP会员，能拿到三折的费率优惠呢。

据介绍，通过网上报名参加基金团购，个人投资者可以享受到最低三折的认（申）购费率优惠，和一般基金的申购费率（1.0%~1.8%）相比，作为普通基金投资者享受到的团购费率优惠还是很可观的。从投资成本与收益的角度考虑，以团购的方式投资基金就相当于先行获得了部分收益。这是值得那些稳健型的工薪族投资者考虑的事情。

目前，大部分股票型和平衡型基金的申购费率在1.5%~1.8%之间，赎回费率在0.3%~0.8%之间。由此可见，基金团购享受到的费率优惠还是很可观的。

一般来说，基金团购可以拿到费率上的优惠，这在以前只有机构等大资金才能享受。对工薪族投资者来说，购买基金的渠道主要是银行和券商。银行的优点是网点多，比较方便，但提供的售后服务很少。券商提供的基金品种较多，服务也比较专业，但网点比较少，而且

普通老百姓也不太了解。网上团购基金最大的优势就是费用上的优惠。

工商银行曾推出过一款新型人民币理财产品，说的是投资人根据认购金额的多少，相应享受不同额度的收益，即 20 万元以下收益为 4.10%，20 万元以上、50 万元以下为 4.20%，高于 50 万元为 4.30%。

这项理财产品的核心问题是：不同资金额度享受的收益是有差别的。对于工薪族来说，小钱不缺，但一下子拿出 10 万元以上的资金，往往都会有点困难。“拼客理财”便因此而生，即大家按照一定的约定，把各自手中的钱凑起来，形成大额资金，从而购买到更高收益、更低费用的理财产品。以投资 10 万元为例，零散购买，收益为 $10 \text{ 万元} \times 4.10\% = 4100$ 元；如果能“拼”到 20 万元以上、50 万元以下的话，收益是 4200 元；能“拼”到 50 万元以上的话，收益则比单独投资高出 200 元。

当然，我们买基金需要支付相应手续费，最低 0.8%。基金公司为了获得大集团和机构的认购，在招募书里明确规定了不同认购或者申购资金数额享有不同的优惠费率。这样，许多基民为了达到享受某个优惠费率，就自发地组织起来，将各自零散的资金集中起来，进行团购。于是，“基金自助联盟”、“基金团购网”、“基金证券之星金融理财产品团购中心”等类似网站便如雨后春笋般成立，如果注册成为其会员，就可以享受打折费率，最低可折价三成。

“拼客理财”是一种面对实际生活的理性态度，一种共赢的生活方式，也是一种全新的理财技巧，是人们的消费观念和行为走向成熟的表现。要实现拼客理财，需要找到跟自己收入水平、支出情况以及生活方式相似相近的人群，再从其中找到跟自己有着相同需求、相同目的的人，而在一个人的实际生活圈子里并不一定能找到这样合适的人选，拼客俱乐部和拼客网的出现，使得拼客信息资源得到共享，你只要在这些信息平台发布自己的拼客需求，很快就会得到响应，实现拼客理财。

那么到底“拼客理财”是好还是坏呢？可能通过团购的方式进行理财操作的人并不是很多，但是在理财师们看来，拼客经济的悄然兴起，将有助于刺激消费市场，还能最大限度地节约社会、环境资源，有利于社会的经济发展。其实，“拼客理财”关键还是在于“拼”，如果是可以信赖的亲人、一些志同道合的朋友或者同事，按照事前一定的约定（比如事前制定投资额度与收益分配细则等）自觉自愿组织起来，进行计划理财，在很多人看来都是可行的。但如果是一般关系的朋友、同事甚至是不能信赖的亲人之间，随意组织起来进行“拼客理财”，这样的“拼客理财”就需要斟酌，仔细研究后再决定是否购买，切莫因为自己的一时疏忽大意而受骗上当。

找个朋友“拼房”住，有人陪又有得省

在城市房价日益高涨的今天，刚刚踏上社会的工薪族们可以选择找个朋友“拼房”住。之所以会这样选择，出发点主要有两个，首先就是减轻租房成本，把有限的资金花在别的更重要的地方。其次也是人多热闹，一个人住往往太寂寞。对于工薪族来说，选择和朋友一起“拼房”住，这也是一种很有效的理财方法，把自己有限的金钱花在对自己最有利的地方。

一般来说，拼房族有好几种类型，一种是合租群体，这部分人群主要以合作租房的形式出现，比如两个人合伙租住一套公寓等。此类人群多为背井离乡的漂一族，如北京的“北漂”或者广州的“南漂”。另一种类型是一方拥有房产，但出租其中一间以获得租金回报，这种情形相对较为少见。还有一种就是“拼办公室”，这种情形多见于刚开始创业的人群。

不管是“拼房”还是“拼办公室”，拼客的目的是相同的，就是节约租房成本，或者获得租金收益来贴补购房支出，其归根结底是为了一个“省”字。

1. 拼房减轻租金压力

“上海的房租水平还是不低的，一般来说一个三居的房子月租金就要 4200 元呢！如果是一个人承担的话，确实有点高，可如果是‘拼房’的话就会明显轻松很多。”

张鑫是山东淄博人，5年前来到上海，在上海打拼的这段时间，她一直过着“拼房”的生活。目前她住在上海虹口区周家嘴路、大连路附近的一个小区里面，是一套三房两厅的房子，与她同住的还有三个女孩，一个是她表妹小欣，刚从山东过来，还有一个是来自江苏的小慧，以及上海本地人小敏。小欣刚来上海，暂时还没有找到住处，便暂时跟她一起同住，而小慧和小敏单独住一间。

张鑫这个临时的家里布置得很温馨，房间内都收拾得很干净，在这个温馨的临时家庭里，大家除了“拼房”，还“拼吃”，不管是在家里吃，还是在外就餐，大家都会尽量凑在一起，实惠而且热闹。即使是在家里做饭，柴米油盐酱醋钱分摊也不是问题，家里放有一个小账本，每次谁掏了钱，就记在账本上，月末就由做财务工作的小慧计算总的开支，分摊之后根据个人出资情况多退少补。除了吃饭之外，水果、酸奶以及家里水电煤气等都是一起来分摊。如果碰到高兴的事，如加工资或者有人过生日，大家都会相约出去“打牙祭”，一起分享快乐。

“拼房”又“拼吃”，对于工薪族来说，这样的生活成本尤其是租房成本真的节省了不少。4200元的租金由四个人平分，每人1050元，如果在附近租一套小一室户的话，至少1500元，这等于节省了不少租房开支。而同时每月的“拼吃”费用也能够控制在300元以内，这相对比自己单独做饭要节省一些。而节省出来的钱用在别的地方，也算是一种不错的理财选择。

2. 拼房缓解房贷压力

胡振敏也是一个“拼客”，不过他的情况有所不同，他不是普通的“拼客”，他是把自己房子中两个单间租出去，房东房客住在一起。

胡振敏在上海市的某一新建小区内新买了住房，每个月房贷将近4000元。结婚没多久，妻子获得出国留学的机会，远涉重洋去了德国攻读硕士学位，而胡振敏则留在上海继续打拼，赚来的钱还要拿出一部分来还房贷。

原本胡振敏跟妻子的收入都不错，虽然每月要承受4000元的房贷，但并未感觉到压力的存在。而现在妻子出国留学，家庭收入锐减，每个月的工资用于还贷之后，便花去了一半，而他还要赡养父母，并有别的开销，让日子过得有些紧巴巴的了。于是他决定以每月800元的价格在网上挂牌出租，很快便得到了回应，一位来自漕河泾新兴技术开发区的工程师和一位在徐家汇工作的白领找到他，愿意一起“拼房”，这样胡先生每个月也多了1600元的补贴，让还房贷的他也能够稍稍松口气了。

对于工薪族来说，一栋房子的首付就需要我们工作好几年才能攒出来，即使付完首付，房贷也让我们倍感压力，但是“拼房”的出现，很明显让这些工薪族们稍稍地松了一口气，也为他们还贷提供了一种新的收入来源。



第八篇

居家篇：灵活调度，幸福享受

第一章

吃：花钱少，吃得好

花钱少，也能享用美食

民以食为天。随着生活水平的不断提高，人们越来越重视饮食了。再加上通货膨胀严重，吃饭似乎成了最划算的一种支出方式，许多人都有一种错误的观念——“我想吃什么就吃什么，吃个饭还能花多少钱，总比买衣服便宜多了吧！”

其实，不然。事实上，吃饭对于工薪族来说也是一笔不小的开支，有时候出现的情况是花了钱未必能吃好。特别对于工薪一族来说，平时忙于工作，需要什么的时候就马上购买，没有时间去斟酌食品的性价比。

青雯是都市里典型的工薪族白领，平时忙得没时间去购物，基本都是到了周末一下子解决。一个星期天，青雯又从超市买回一大堆东西，以备下周一家人的生活之需。正当她大包小袋拎着走到小区门口时，遇到了邻居蔡大妈。蔡大妈向她询问食品的价格，青雯一一回答。之后，蔡大妈笑着说：“你的东西买贵了。在哪儿买的？”

青雯说在华联超市。蔡大妈听后，开始给青雯传授经验：“现在的超市那么多，其实各有各的优势。华联只是生鲜食品品种多，选择余地大；要是想买半成品菜肴，还是要去家乐福；如果购买米、面之类的主食或者牛奶、蜂蜜、鸡蛋之类，就去农工商，那是最便宜的；要是买日常用品，麦德隆里边算得上物美价廉……”青雯听得直瞪眼，自己还真不知道超市购物有这么大学问。

工薪族因为平时上班比较忙，买东西直接去超市是家常便饭。很多工薪族也都是带着休闲的心态前往的，但常常因为漫不经心，忽略一些购物小细节而花了冤枉钱。比如买到牛奶的价格与看到的价格不一样，如果离开了超市才发现，可能就欲诉无门了。

其实，在生活里省一块钱要比挣一块钱容易多了，把日常吃饭开销节约 10%，生活其实没有任何改变。与开源相比，节流容易得多，这并非提倡我们把自己的目标放低，恰恰相反，其实是希望我们把对生活的要求，再提高一点。我们需要的只是一些小小的技巧，把吃饭用的钱花在刀刃上，一旦做到了这一点，就会发现：省钱，其实是件快乐的事情。也许很多工薪族觉得，自己哪里有时间去学习这些在牙缝中省钱的节省技巧。

那么，有没有一套可以照搬实行、既省钱省力又能买到好食品的技巧呢？答案是有的。下面我们给还在忙碌奔波的工薪层们提供几种比较可行的节省妙招：

1. 不当超市购物冤大头

社区附近的大中型超市商品质量有一定保证，而且不会发生缺斤短两的现象。因此，超市逐渐成了上班一族购买食品的主战场。虽然超市食品的单价相对较贵，但是可以选择那些大包装食品，一些原材料或半成品也是不错的选择，回家加工一下也并不费事。

折扣当然是工薪族在超市选择食品必须考虑的因素，但是购买食品时千万不要被折扣冲昏了头脑，结果买了一大堆，最后吃不完，一过保质期，全都变成了垃圾。一般来说，折扣越大，食品离保质期的时间越近。因此，对于折扣非常大的食品，不能买太多，以当天吃掉的数量为宜。

如果稍微精打细算一下，这样一个月下来至少能够省下几十元。

2. 成为店铺常客，优惠多

工薪族的午餐时间一般比较少，快餐是最普遍的选择，最好的办法是办公室的同事们一起订餐。因为订餐数量较大，快餐店就比较重视，在质量上也比较有保证，花样也比较多，而且送餐上门又节省了时间。如果长期合作，快餐店还会提供一些其他的优惠。

有时候晚上下班，工薪族们可能也不愿做饭，那就可以在住所附近物色一家干净的小餐馆，经常去吃，老板就会对我们很熟悉，也会提供尽可能的优惠和便利。

3. 讲究实惠，不贪恋品牌

现在有很多人都喜欢买品牌食品、进口食品……其实是很不实惠的。我们所出的高价并没有使食品的质量得到提升，反而只是支付了关税、运输费和广告费等。相比之下，那些最本土化的、最普通食品倒是最实惠的。

一些农贸市场周围总有来自周边农村的农民卖的水果蔬菜和甜点制成品，有一些也是相当不错的，而且不会像超市那些品牌食品那样添加了种类繁多的防腐剂和添加剂。

钱是从嘴里省出来

美国次贷危机造成的全球性金融风暴，形形色色的专家分析继汽车行业后，下一个受金融风暴影响的实体行业会是什么！在这种情况下，工薪族们也不得不重视这场百年一遇的金融危机，眼下的“饮食男女”开始了实行自己“嘴巴省钱计划”。

小贺上班一年了，在省城柳巷某金店里，孤单单一个人的他在人流中十分显眼。他左挑右选，最终选中了一款样子很是别致的铂金戒指。看着别人都是成双成对儿的，店员问他为什么不带女友一起来，他挺不好意思地说：“不能带她来，她才舍不得花这么多钱买个戒指了！”

其实，从过年前小贺就开始琢磨上这个情人节的礼物了，“两年了，一直都想送她一个像样儿点的礼物，今年终于实现这个愿望了！”3260元，对于刚开始上班的工薪族来说，并不是一个小的数字——这至少相当于一个月的个人开支。

因为刚工作，小贺过年还是得到了6000块的压岁钱，过年临走的时候，家里给拿了2000块的生活费。小贺已经想好了，下两个月稍微紧点儿花，大不了吃它一个月的方便面。

虽然经济危机了，人们挣钱难了，但在情人节这个表情达意的节日里，年轻的情侣们并没有吝啬自己的钱包——在必要开支上钱还是要花。很多像小贺这样的年轻工薪族，就直接选择从嘴巴里省钱。

平日里的吃饭餐饮花销，一天不见得有很多，但是一旦乘以30（月）或者乘以365（年）绝对就是一笔不小的数字。如果工薪族能够每天每月在吃饭上省一点，一年算下来绝对可以节省下来很多，所以钱就从嘴里省出来了。

物价上涨，从“蒜你狠”到“豆你玩”，从“姜一军”到“苹什么”，从“糖高宗”到“棉花掌”，工薪族幽默的背后，更多的是面对高物价的无奈。

面对如此的高物价，工薪族纷纷互相支招，使出浑身解数从嘴里省钱。不仅包括上面像小贺那样，为了省钱买大件就节衣缩食吃泡面的，也有人开始结束在外吃饭的习惯，开始在家研究柴米油盐，更有甚者动起了蔬菜“自产自销”的脑筋——在自家阳台上种菜。

在某广告公司任职的林晓靠2000多元工资度日，妻子身体不好只能在家操持一下家务。可现在如今超市里一把青菜就要三块五，让收入一般的他们实在有些承担不起。于是，林晓的妻子从10月中旬开始在自家阳台上种菜。“小油菜和茄子已经成熟两次了，现在家里几乎不去买菜”。

蔬菜价格上涨迫使很多人开始自己种植蔬菜。林晓半开玩笑地说，其实他以前就热衷于城市绿化，最近一段时间仔细观察绿化带就会发现，那里种的不是月季和紫荆花，而是茄子、葱、萝卜和白菜。不过林晓也不无得意地说，小白菜秧一周就能端上桌了，这个月吃了

不少自产蔬菜，省了不少菜钱。

小贺通过吃泡面省钱，林晓通过自己种菜省钱。方式不同，却有异曲同工之妙——从自己的嘴里省钱。不过他们有一点不同的是，小贺因为只吃泡面，个人生活质量在省钱过程中受到了一定程度的影响。而林晓一家不光在吃上省了钱，而且一定程度上提高了家庭的生活质量——自家种菜卫生更有保障！

“花钱容易挣钱难”的现实让很多工薪族都不得不正视自己在逆境中的生存能力，于是，一个将生活目标定位为“经济适用型”的时代正在逐渐开启，经济实惠、味美健康的“嘴巴省钱计划”逐渐大行其道。除了有少吃大餐、种菜代替买菜的省钱策略，从嘴里省钱的方式有很多，工薪族们还可以通过蔬菜贵了多吃水果、自带午餐代替外买食物等方法达到从嘴里省钱的目的。

在家当大厨，省钱又有趣

现在，我们的生活节奏明显加快了，而工作压力也越来越大。作为每天在奔走的工薪阶层，有高达八成的年轻人一日三餐都在外解决，主张“平日工作太忙，很少在家开伙，在家吃其实也不一定便宜”，并且认为这样可以节约时间，工作了一天，在外面的饭馆花点钱就省去了买菜、洗菜、做饭、刷碗的麻烦……

实际上我们月工资中的一大半就是被“吃”掉的，因为在外吃饭很难控制费用，有时不过多点两个菜，就会多花几十块。

现在许多单身工薪族们又有了自己的省钱高招，同事之间、朋友之间，三五个人凑在一起拼餐吃，大家轮流买菜做饭，轮流洗碗，其乐融融。张宜敏就是其中一个典型的例子。

下午下班后，张宜敏开着电动车进了路桥区中心菜场，买了一斤精肉、一斤茄子、两斤土豆、两条小鲳鱼和两小把山竹笋以及姜、葱等佐料，总共花了28.4元。张宜敏和其5个好朋友每人每月拿出300元钱，中午在公司食堂拼餐，晚餐买菜回家自己做，每餐都有六七个菜。钱比过去花得少了，吃得却比以前好。

过去，张宜敏每个月的伙食费大约在400元~500元之间，不是吃单位食堂，就是去路边小吃店或面馆，时间长了也很容易吃腻，自从选择与5位朋友一起拼餐后，每月伙食费一般不会超过350元，而且还吃得很好。更重要的是大家都慢慢地学会了做菜，想吃什么就自己动手做。大学毕业快两年了，她一直不会做饭，为了拼餐，她买了好几本烹饪方面的书，现在都能做十多个菜了，而且在做饭的过程中她也体会到了生活的乐趣。

通过“拼饭”做晚餐，像张宜敏这样的工薪族不但可以省钱，养成理性消费的习惯，还可以积累不少生活经验。自己做饭，可以使工薪族学会省钱却不降低生活质量。

在家里做饭当大厨，对我们工薪阶层来说很有必要。每天下班回家自己买点菜，对着菜谱慢慢地学做饭，在繁忙的日子里留给自己一点时间，在烦躁与不安的生活压力中有片刻的解脱。如果还是单身，那么在自己精心做饭时，也会找到生活的乐趣；如果已经为人妻、为人母，那么每一次下厨都有老公和孩子的期待，在每一次的买菜、洗菜、炒菜中慢慢体味什么是生活，在合理配菜中学会怎样进行营养搭配。

在简单中找一片温馨，在温情中又享受到生活的乐趣。自己的厨房自己做主，每天的饭菜都合理搭配。现在的工薪族生活犹如一个未成蝶的蛹，在磨砺中我们学会了如何精打细算地过日子，尝遍生活的酸甜苦辣后，我们最终会破茧而出，在广阔的天空中纵情飞翔！不妨从现在开始晚上或者周末，尝试做些家常菜给自己心爱的人吧，简简单单，营养又很实惠。

如何做营养丰富又便宜的家常菜

肉类价格居高不下，鸡蛋价格屡创新高，水产品价格也在持续上涨……面对着这些与工薪族生活息息相关的生活必需食品的不断施压，下馆子吃饭绝对不再是一件那么轻松的事情了。至少，面对着菜单都得掂量掂量。现在，不少餐馆依然会根据时令和市场需求推出不少

特价家常菜，这实惠的价格绝对会让下馆子的工薪族美到心里去。

但仔细一想，其实这些家常菜未必做起来很难，通常做一餐饭前，需要认真安排这顿饭的菜色：几菜几汤、几荤几素、味重还是清淡等等，工薪族的你是否常常会有这样的经历，越是有难度的“大菜”越是会担心万一做不好被倒掉。理财记账时，你有没有发现，其实一些简单又便宜的家常菜反而要好做很多，又不贵。只要做好荤素搭配，就不会出大错。

“原以为在家吃饭能省钱，谁知一个月下来，根本不是那么回事儿。”正在为还房贷“紧缩银根”的白领夫妇张静和余丽在家做饭没多久就开始面露忧愁。

因为两个人的工作都是朝九晚五，小两口下班之后到附近百货公司的超市去买菜。晚上七点多，超市里的散装菜都不成样子了，只能买包装好的净菜和有机菜。余丽随手从钱包里翻出昨晚买菜的账单：两小把油麦菜 7.7 元，一小盒（8 朵）白蘑菇 10 元，两根黄瓜 6 元；三根大葱 4.5 元，一块姜 5.2 元。葱姜够一星期的。平均下来，这一顿饭光是蔬菜成本就要 23 元左右，加上炒菜用的肉、油、鸡蛋和其他成本，差不多得 30 块。

要想既吃饱吃好又能省钱，张静也有自己的招数——在家薅点儿百搭的肉菜。“上周末买了两斤五花肉炖了一锅，才二十几块钱。每天舀出一点，配着超市里打折的青菜吃——有时候是蘑菇，有时候是白菜，总之什么便宜就买什么。”

同样是 7 元钱，买青菜只能买一小把油麦菜，买鸡腿碎肉够炒两顿鸡丁。如果家附近没有开到晚上的菜市场，那么吃素成本太高。其实家常菜做起来没有想象的复杂，在家做一些简单的菜，荤素搭配既保证了家人的营养，又可以避免地沟油、化学添加剂对人体造成的危害。

想要吃得便宜又健康，食材新鲜只是第一步。工薪族在挑选便宜家常菜时，确保食材的健康十分必要。科学研究表明，蔬菜的营养价值与其颜色有密切关系。营养学家发现，青菜、菠菜、韭菜、油菜、芥菜、芹菜等绿色蔬菜的营养价值最高，胡萝卜、莴笋、甘薯、南瓜等黄色蔬菜次之。而竹笋、茭白、冬瓜等无色蔬菜则最低。此外，不同颜色的同种蔬菜，其营养价值也不相同。如紫色茄子的营养价值就比白色的高。工薪族在制作便宜又简单的家庭菜时，可以尽量选择那些有色蔬菜，韭菜炒鸡蛋、芹菜小炒肉和凉拌菠菜都是比较简单又容易学的家常菜，用浅色的冬瓜、竹笋、豆腐之类的，工薪族可以进行混搭，煲汤、熬粥都是不错的选择。

虽然有时候不时出现暴涨的天价蔬菜，多数时候的大多数蔬菜都是相对比较便宜的。就算出现菜价上涨的特殊状况，可以尽量避免选择那些所谓的“天价蔬菜”，寻找类似价格便宜的蔬菜进行替代。不同的季节有些菜是不用问价的，比如，市面上不常出现的茭白，8 元/斤；比如，清明节前的河虾，六七十元/斤；比如，两个月休渔期，鲳鱼等海产价格贵得吓人。

其实做家常菜并不难，养成习惯就好。在经济危机仍旧在延续的今天，一直在乎家人的健康和养生之道的我们不妨选择一些相对便宜又好吃的食材，自己在家尝试做几道拿手的便宜家常菜吧，在某天下班后或休息时为自己的家人亲手奉上，相信我们一定会得到最好的回报——他们的赞叹声和开心的笑容。

带着爱心午餐上班

如今快餐涨价、快餐内容却缩水的现象也令工薪族头疼，大部分人都感觉盒饭里的肉越来越少，十几块钱买个盒饭，往往感觉根本没吃到什么东西。除了快餐涨价令人难以忍受外，外面的快餐太难吃了，有时逼得部分工薪族宁愿去吃肯德基和麦当劳。其实，自己在家做饭，带盒饭上班是目前极为流行的时尚生活方式。

据统计资料显示，工薪族的日常开销中，饮食费用占据了很大一部分。如果这部分的开支能大幅削减，白领们的生活费存在不小下降空间。作为最喜欢到餐厅吃饭的人群之一，工薪族如果能在家里开火，并带爱心午餐上班，饮食费大约可节省近 2/3。把省下的钱定期存入银行，也是一笔不小的存款。

路嘉怡在上海的一家企业做企划文员，月收入在 6000 元左右，工资在一群朋友中并不算很高的她却很会过生活。她和男朋友刚认识时，就发现他是个彻底的“月光族”，明明每月拿着 8000 多元的工资，却几乎存不下钱。

本来路嘉怡觉得男朋友这样做也没什么，如今他们准备结婚了，情况就不同了。目前，路嘉怡和男朋友已经支付了房子首付，担负着每月还款 3000 元的压力。面对压力，路嘉怡开始精打细算量入为出地过日子。于是，她决定改变男友大手大脚的习惯，并且尝试在家开伙吃饭，让男朋友每天带爱心午餐上班。

自己做饭是路嘉怡省钱的一个大招。“我买的都是些家常小菜，从来不做什么西餐，但是男朋友很喜欢吃我做的菜，本来不愿意带盒饭上班的他因为同事的一次夸赞而改变了想法。他说我做的饭菜好吃，几个同事都羡慕得不得了，于是现在天天带盒饭上班。”“我和男朋友其实超爱吃零食，以前每个月都会买几百块钱的零食，现在就常常在家炸土豆条，便宜多了。男朋友还学会了自制牛肉干，偶尔做一次，让两个人都解解馋。”

如今，路嘉怡的男朋友已经习惯每天带她做的爱心午餐上班，如果有时路嘉怡没空在家烧饭，他就自己做。上个月，她拿出自己的记账本一算惊喜发现，自从他们开始做饭、带饭，每月的饮食费减少了 1/3，这样路嘉怡有了继续做下去的决心。

中国最近才开始兴起从家里自带午餐的风潮，而在日本，职工自带午饭上班的情况早就非常普遍，因为日本绝大多数企业没有职工食堂，员工如果想解决午饭问题就只能买快餐或者自带盒饭。日本人十分注重防止浪费，而带盒饭上班不仅能比在外边的餐馆就餐便宜，饭菜还能合乎自己的口味，最重要的是能节约，不会浪费。

带午饭上班也能成为理财的一部分，这样既能省钱又能保障生活质量，更何况，饭盒里花样迭出的美食还能赢得不少人的羡慕和佩服。带的饭一般不是自己做的就是父母做好的，总是自己爱吃的菜，还能根据营养结构自己搭配，吸收更多的营养成分。如果能带上一荤两素，再来份汤或一个水果，那就更好了。

家宴的魅力

现在很多工薪阶层的生活很没有规律，虽然家里有厨具，但总觉得一个人做了吃也没多大意思，于是一日三餐就在单位附近的饭馆和同事一起吃了。而且不仅如此，在饭馆请客吃饭也是常事。

年轻人爱面子，经不住一大帮同学、同事、朋友的一再邀请，心里再怎么不情愿，也得往饭桌上坐。而且饭局、酒桌也有你来我往的回请潜规则，不能太小气。否则，朋友们会认为自己小气、吝啬、不入流，所以一到周末，特别是在假期，几天下来，花掉五六百元也是正常的事情。

那么，如何才能既让自己的亲戚朋友满意，又可以尽量节省点呢？

在家里请客不失为一种很好的解决方式。稍加留意你就会发现，经济的波动已经冲击了餐饮业的生意，全球金融危机和股市的接连下跌，促使消费者减少外出就餐或缩减开支。以前一到周末吃饭高峰时，一些好的高档餐厅门口排队至少要排上一小时，而这段时间基本上不怎么需要排队了。同时，一些原先习惯在馆子里请客的工薪族开始将请客战场转到家里。

俞心蕾平时最怕节假日了，因为一到节日老公的饭局一场接一场，花钱逃都逃不掉。每一场即便 AA 平摊也至少一张百元大钞。如果钱花在正事上也就罢了，但流水般花去的钞票偏偏是进了饭店的收款台。老公好面子，朋友一请就去了，一坐必醉。她粗粗地算了一下，一天一场饭局，几天假期下来，竟然挥霍了近千元！夫妻两人一样上班挣钱，老公花的是自己的几倍，俞心蕾心里多多少少就有些不平衡，但也没辙。

一天，俞心蕾拎着背包上了街，溜达一天没舍得下馆子，却到菜市场买回一堆菜，外加好几本菜谱。照着菜谱，她做了一桌子色香味俱全的饭菜，夹一口尝尝，并不比大酒店那些几百元的饭菜味道差，可这些菜加起来也不过花了几十元。随后，她打电话邀请了单位的姐妹来尝尝自己的手艺。在姐妹们啧啧称赞中，她的烹饪手艺越来越精湛了。渐渐地，连老公

的朋友对她的好厨艺也有所耳闻。

又一次轮到老公请客了，她悄悄地扯扯老公的袖子：“要不，咱在家里请吧，省得多呢！”老公疑惑地问：“行吗？”她笑着说：“多做几个菜，弄得绝对不比饭店的差，既干净又实惠！”当来客对她做的菜赞不绝口时，老公一直紧蹙的眉头终于舒展开了。

送走了客人，老公一边帮忙收拾碗筷，一边感激地说：“以后家里请客，我给你打下手。”听了这句话，她心里甜丝丝的。

俞心蕾的例子让我们看到了在家请客的好处，首先就是省钱，满满的一大桌子菜，总共也就几十块钱，而且把朋友请到家里来坐坐，大家一起准备做饭做菜，其乐融融，更容易沟通感情，还有一个重要的因素就是家里干净，吃着放心。

自己购买请客的原料、自己制作，不但可以省不少钱，而且朋友们也会觉得比在饭馆里舒服得多。大家饭后，围坐在沙发上，还可以再喝喝茶、唱唱歌、聊聊天，又节省了饭后不尽兴而四处寻找酒吧的费用。

有时期在餐馆、饭店吃饭，大家都为点什么菜而发愁，好像什么菜都吃过了，都吃厌了。吃家宴就不用这样了，就算是白菜、萝卜也能吃得称心如意，赶上周六、周日，买一些新鲜的蔬菜，叫上好友来家里吃饭，这种温暖的感觉是哪个餐馆都无法比的。

在家里请客，既省钱，又有面子，何乐而不为呢！

特色餐馆淘美食

工薪族普遍的感觉是，钱已变得愈来愈不值钱了。的确，随着物价的上涨，货币购买力也在不断下降。既然我们阻止不了购买力萎缩的脚步，与其一味感叹，倒不如去挖掘“让钱值钱”的妙招。

好吃不贵，享受好味。各地的美食家们有天生的好嗅觉，喜欢到特色的餐馆去淘美食，像女孩子们淘衣服一样，即使是偏远的小店，只要有精品便不会错失良机。事实上他们发现的好去处也很不错，除环境不同寻常外，味道也确实让人流连忘返。

埃瑞克跳到现在这个公司只是一年前的事情，虽然没有大部分同龄人本科的学历，但是近7年的工作经验和越战越勇的精神让他如愿以偿得到了这份销售工作。别看账面上的工资不高，公司的福利还是相当的好。

在这几年单身的日子中，埃瑞克除了工作就是找吃的。每逢周末他都要起大早，然后坐长达一个多小时的公交车去武昌司门口吃豆皮，还有加有纯正芝麻酱的热干面，想吃多少就吃多少。那段时间，他还间接地培养了一批好吃族。

该陪客户吃饭的时候，埃瑞克也很会动脑筋。那些名声在外的饭店客户肯定也吃腻了，先不说人均消费高，光是“人来疯”的食客们动不动就把这些地方弄得跟办婚宴酒席似的“闹猛”，实在是不适合请客户吃饭。埃瑞克是个有心人，平时看到报纸杂志上一些介绍上海特色餐馆的文章就会记下地址电话，结果每次都让客户格外惊喜——吃得特别，环境也清静，连赞埃瑞克用心良苦，一笔笔单子也就轻松地签下了。而每次结账时埃瑞克更是开心，人均六七十块的消费怎么想怎么划算，所以一个月2000块用来应酬是绰绰有余了。

像埃瑞克这种爱淘美食的工薪族就在我们身边，在他们看来，美食是一种消遣，也是一种乐趣，而且便宜。吃饭是吃味道，吃情趣，而不是炫富，那么干吗不选择那些又便宜又有特色的地方呢？

那些有特色的小吃既可口又便宜，是非常好的选择。现在的年轻工薪族多为80后，几乎每次聚会的时候，对于吃的地点，大家都很难达成共识，而那些带点另类风格或者格外新鲜的方案往往会最终占上风。而且它们的价格往往不高，且菜式新颖，很有特色。如果运气好的话，也会遇到团购打折活动，更是会便宜不少。

在工薪阶层里，有的人已经到了而立之年，他们多少都有些经济基础，对于美食，他们的要求是价位不要很高，中等偏上就可以了，但不要失体面，要有营养。那么这些特色小店

就是他们最合适的选择了。

只是，怎么才能知道那些可以淘到美食的地方呢？

1. 借助网络发布的饮食信息

网络时代，只要动动手指，想查阅的东西就会出现在眼前。通过网络查找，工薪族可以知道哪里有好吃的，哪里有新的饭店开张，哪个路口的甜品不错，哪个餐厅的什么时间有优惠等。特别是在大城市里，这种方式就显得尤为重要了。

2. 淘客族互相介绍

现在，网络上好吃族的“召集令”开始兴起，各种形式的好吃网也针对网络群体进行广泛的宣传，来抢占网络市场。很多年轻的上班族都有自己的美食 QQ 群，晚上想吃夜宵了，就在群里喊一声“谁和我一起出去吃碗粉”往往一呼百应，马上就可以邀请到一群志同道合的吃友们。

每逢下班或是节假日，去特色店里淘点好吃的或者是利用业余时间在网上好好搜索一番，等节假日一开始就立马行动，这不但是一种积极探寻的生活态度，而且不愧是一种从嘴中省钱的好办法。

做个勤快的餐馆折扣信息情报员

折扣年年有，面对物价的上涨，商家为了吸引顾客于是与网站合作发行了各种各样的优惠券、打折卡、积分卡，而这些打折卡、积分卡也确实让我们工薪阶层尝到了切实的实惠。

大学时读日语专业的潘凡艺一毕业就进了一家颇有规模的外贸公司，收入还不错的她是一个不折不扣的“卡族”——在她卡包里面有厚厚的一沓卡，但不是银行卡，而是餐馆的打折卡。对于这个爱淘美食的姑娘来说，这些打折卡可是给她省了不少钱呢。

从第一次使用麦当劳的优惠券开始，潘凡艺就尝到了甜头，从那之后她就产生了搜集各种打折卡的兴趣并且一发不可收，成为爱卡一族。她到餐馆吃饭的时候，携程卡、口碑卡都能派上用场，因为在杭州很多餐饮店里，只要拿出这两张卡就能享受贵宾折扣。

现在请客吃饭，潘凡艺都会先上网查一查，看哪些餐馆能用卡打折，谁的折扣大，再决定到底去哪里消费。尽管已经有了十多张五花八门的打折卡，但她还是希望能再多搜集一些。她觉得，信用卡是越少越好，打折卡则越多越好。打折卡越多说明你花钱越来越理智了。在她的影响下，身边的亲戚朋友也都加入了爱卡一族。

在人民币升值的影响下，很多餐馆都上调了价格，这对潘凡艺这样的工薪阶层来说，压力确实不小。而一用打折卡，一般物价上涨的部分就被抵消掉了，价格和原来的也就差不多了。比如请朋友吃饭，用打折卡后一顿饭下来也就 200 来元，能省下几瓶饮料钱。

潘凡艺的这些打折卡，真是让她省了不少钱。从另一个侧面，我们也看得出为了占领市场商家真是用尽了各种各样的招数。有的商家干脆到居民区发促销彩页，带上这张彩页，两个人花上 50 元就能吃上一顿丰盛的海鲜大餐，既省钱又能满足饕餮之欲，于是彩页一下子成了紧俏货。还有一些商家和网站合作，推出了不少打折信息，这也使得打折网站渐渐热闹起来。从各种打折网上，我们可以看到五花八门的打折信息，这些打折信息涉及逛街购物、餐饮美食、休闲娱乐、生活服务、教育培训等。另外，从上面的价格来看，这些打折信息确实还比较吸引人。

拿着优惠券，我们可以很省钱地吃到精品美食和买到心仪的服饰，还有一些人通过出售优惠券，不但挣了钱，还方便了其他人。

一般来说，个人从网上获取电子优惠券的方式主要有三种：

(1) 登录专门提供电子优惠券的网站，如大众点评网、上海打折网等，消费者把消费券打印出来或直接下载到手机上，然后凭券到门店去消费就能获得折扣。

(2) 直接登录品牌商家的官方网站，通过打印电子优惠券获得实惠，如麦当劳、肯德基、必胜客等连锁品牌的官方网站上，都会不时地提供优惠券。

(3) 有的商家则直接将优惠券以短信的方式发送到顾客手机里。

那些热衷于用优惠券省钱的工薪族也都集中在一些固定的折扣信息网站上——如已经有许多人在大众点评网社区的折扣信息版上，注册了会员。热衷于淘券的工薪族除了常在论坛上分享发现的打折信息外，也常常讨论近期在哪里可以获得免费优惠券，还教网友们如何索取优惠券，打印网上优惠券，等等。

优惠券、现金券、打折卡一次省下的钱不多，但积少成多，不知不觉也能给我们工薪阶层省下不少呢，所以经常到点评网站上看看有哪些优惠的信息，勤于收集，这样在外出吃饭时，就可以省下不少钱，不知不觉我们也就成了一个“省钱达人”了。

多吃天然食物，省钱又健康

有一个医学教授在一个电视的健康节目中提出这样的观点：“多吃神造的，少吃人造的。”所谓的“神造的”就是指天然食物，而“人造的”就是指那些加工食品。现在，随着科学技术的提高，越来越多的加工食品充斥我们的周围。加上快节奏的生活，越来越多的工薪族都选择了那些加工的速食品。其实，多吃天然食物，既省钱又健康。

张小艺是一家私企的销售，工作很拼命，以前常常为了工作而忘了吃饭。而人不吃东西肯定没有能量干活，于是她总是在包里准备一些高能量的速食品。她曾经翻看过自己的账本，自己一个月为这些高能量的速食品花的钱都不下2000元：巧克力每月至少2盒，每盒80元；中午或者晚餐，经常为了赶时间而在肯德基、麦当劳就餐，每顿至少都得20多元。每天一两瓶功能饮料，每瓶8元。加上为了补充各种营养，自己也不惜高价买那些保健品。自己每天辛辛苦苦工作下来，几乎没有什么余钱能够让自己投资生财的。

而现在的张小艺，由于在2012年国庆的假期在家看了一期关于健康的电视节目，发现自己平时吃的那些东西并不健康，那些东西大多都是人工加工的东西，并没有自己想象中的那样有营养。就像自己常吃的蛋黄派，里面一点鸡蛋的成分都没有。而当时的专家说这些加工食品吃多了对自己的身体也不好。所以现在张小艺极力控制自己，尽量不再去买那些加工的速食品，而是多吃一些天然食物。

现在张小艺每天都坚持吃一斤绿叶蔬菜，至少要吃一种深绿色的叶菜，数量通常会达到200克左右。此外，她也坚持吃其他含胡萝卜素、番茄红素、多酚类的蔬菜和水果。在调配主食的时候，她就用深色的原料和白米混合煮粥或煮饭，比如紫米、黑芝麻、红皮花生、黑豆、红豆等。这样也补足了人体所需的营养，自己的钱也省下了不少。现在她每个月都能够有2000~3000元来做定存。由于自己受益很多，所以张小艺现在逢人就劝诫他们少吃那些高能量的速食品，除了不健康，又费钱。

确实，那些经过加工的食品，为了易于保存、运输，为了卖相好，食品添加物多不胜数，而这些食品添加物一旦过量或者长期食用就会危害我们的身体健康。2008年，台湾地区健保局统计门诊的20大疾病，排名第一的不是感冒之类最常见的疾病，而是慢性肾衰竭。有关专家表示：这种慢性肾衰竭的增加，与这些年长期、大量地摄取人工添加物是脱不了干系的。从中我们可以看到过多地吃加工过的食品对我们的身体并没有好处，而且它们的价格也奇高无比。

如果大家有留心的话，就会发现在超市的架子上有些功能饮料一瓶需要几十元，而矿泉水、纯净水只要一两元。据有关食品业人士表示，饮料的主要功能是补水，用其来补充营养则有些不靠谱。所以说，同样是补水，我们为什么要多花那么多钱呢？

英国营养学家帕特里克·霍尔福德建议我们，选择食物时多选择天然的、新鲜的、完整的，因为天然食物加工程度低，营养素含量高，并含有丰富的生物活性物质，更易于让我们吸收。就拿补钙来说，2011年淘宝口碑最好的补钙排行榜第一名的“长生鸟珍珠粉内服胶囊半年装”，淘宝活动价：1410元/件。按照科学的营养素密度计算法，青菜才是人类补钙的最佳食物。数据显示，100克小油菜含能量约为15千卡，含钙却高达153毫克。即使按2012年10月份最高价格来算，500克的小油菜也就5元，半年的时间也不需要花到1000元的费用。其中又没有一些人工的添加剂来危害我们的身体，可以说吃小油菜来补钙，既省钱

又健康。

其实，我们人体所需的各种营养，都可以从天然食物中获取。而它们由于没有加工，成本比较低，我们购买它们相对要少花点钱。所以，精明的人为了让自己更健康，少花点钱，就多吃一些天然食物，少吃一些人工加工食品。

斤斤计较的买菜省钱法

理财是个时刻需要注意的事情，就算买菜也不例外。每日三餐如果自己开伙，买菜也是必不可少的功课。月底算一下，一家人每月的蔬菜开销还真是一笔不小的开支。有些工薪族在这方面就比较留意，一些时间充足的工薪族宁愿每天花半个多小时，步行加乘车、乘坐地铁，赶去买便宜菜。

上海松江、闵行、卢湾、黄浦4个区的7家菜场，有不少大型普通住宅区附近的菜场菜价较其周边菜市场的菜价便宜。

到周末时间，就算上午已经过了10点，但合肥路、肇周路上的唐家湾菜场依然人声鼎沸。原来与周边的马当路菜场、大境菜场相比，他们那里的菜价特别便宜，比如说这里的青菜1元一斤，鸡毛菜2元一斤，冬瓜5角一斤，蔬菜至少比“马当路”、“大境”两家菜场便宜20%~30%，因而引来临近区的一些工薪族买菜。徐汇区的康乐菜市场，周边居住了康健、康乐、田林地区大量工薪阶层。

家住南丹路、乘43路车赶来买菜的王小姐说，如果在自己家附近的文定菜场买菜，蔬菜一般要贵30%，肉价相差不多，鲫鱼、鳊鱼、鲈鱼等也要贵20%左右。在“唐家湾”买菜，一个月至少可以节省200元左右的菜钱。反正车费又不算很贵，和节省的菜价相比还是要便宜很多，你说这笔账划算不划算？

不过并不是买便宜菜就要跨区进行，一直以来，人们认为离中心城区越远，那里菜市场的菜价就越便宜，其实在实际中这样的说法并不成立。有时候，买菜不一定需要跨区，只要有一双慧眼，在自己住处菜市场附近也可以发现便宜的蔬菜。

菜价主要由场地出租费用、摊主经营状况和周边住户的经济条件、消费人气这四方面的因素决定。有时候相邻一个路口的菜市场也会出现菜价差异，那些拥有大批别墅、高档小区，但住户总量不多的菜市场中，摊主总体经营状况不佳。而另外一些地区租金同样不贵，但有一定的经营规模，消费者又多半是工薪阶层，菜价势必会便宜很多。

工薪阶层要想做个厨房的好手，得先做买菜的能手。那么，大家知道怎么买菜才能省钱吗？这可是个经验活儿。大致说来，省钱买菜要注意以下几点：

1. 买菜出门前，先做好计划

由于时间关系，工薪族不可能天天逛菜市场。所以出门买菜前，一定要对冰箱内菜的存量进行一次彻底的检查。不然，容易出现重复购买的现象，从而造成浪费。如果在购买前检查一下冰箱里的库存，对近两天的肉、菜搭配做一个计划，到了市场就可以做到有的放矢，而不会出现盲目购买的现象了。

2. 寻找固定摊位，做个老主顾

去菜市场之前，先了解一下哪个摊主的菜既新鲜又便宜，最好摊主有电子秤，日后买菜可选择其作为固定的摊位来买菜。固定菜场买菜的几个摊位，混个脸熟，时间长了，摊主会在买菜的时候把2角、3角不等的零头抹掉。就算一不小心，把菜落在摊位上了，摊主也可能继续给留着。

3. 早晨不买菜，打好时间差

选择在中午或者傍晚人少的时候才去菜市场买菜是一种正确选择。清晨，卖菜人会因为菜新鲜，又觉得一般清早买菜的人都比较忙，没时间讨价还价，所以就把菜价定得很高。而到了中午，买菜的人就少了，菜价也降下来了。对于那些懂点经济学的工薪族来说，这一点也不难理解。

虽然菜没有清晨新鲜水灵，但营养成分差不多，菜钱也可以省下至少1/3。天天买菜，

时间长了就可以省下不少钱。“卖菜要赶早，买菜则要赶晚”说的就是这个理。特别是下午5点到6点之间，菜市场快要结束的时候，水产、蔬菜的价格要比早上低很多，而这正是捡便宜的时候。

4. 鱼、肉、鲜虾去超市，蔬菜水果去市场

一般来说超市人流量大，商品流通快，肉和海鲜很新鲜，而且比菜场便宜很多，碰上折扣活动，更是会便宜很多。总体说来，超市的蔬菜比菜场贵，所以大部分的蔬菜水果可以选择在菜市场买。在选择的过程中，未必要选大个的买，不论个儿是大还是小，营养都一样，但是在价格上，小土豆要比大土豆便宜好多，所以这时候不妨买些小的，可以省不少钱。

在不知不觉的买菜中，工薪族又能为自己节省下一笔银子。斤斤计较地去买菜，不但可以省钱，而且还可以培养自己从小节约理财的好习惯。

第二章

穿：品位不等于昂贵

打好“穿”的小算盘

爱美之心人皆有之，尤其是工薪族的女孩子更想在外人面前保持一个良好的形象。买衣服是女性工薪族的家常便饭，结果衣服越攒越多且很少丢掉。很快出现的情况是，望着那满满一柜子的衣服，好多工薪族女生开始发愁，而每个月光置办衣服就让钱包瘪瘪的了。

雪儿是某时装杂志的主编，虽然工资比刚工作前两年多了一些，但是每个月要供车还房贷，手头并不是很宽松。可是由于工作要求，自己时常要出席一些重要场合，在穿衣服方面不能太一般。

以前买衣服穿衣服对她来说是一件头痛的事，但是经过几年的锻炼现在就好了很多，现在完全能够算好自己的穿衣账，既好看又不过多花钱。她说，购物前需要了解每季的流行趋势，但千万不要想把所有“趋势”都穿自己身上，先找出最适合自己的那一点。女孩应该多逛，哪怕是不买，在不断试穿与比较中找到自己的真爱。

雪儿回忆起自己的第一次奢侈品购买经历就充满了诸多尝试：“当时想购买一支兰蔻的口红，在选择颜色上比较和尝试了很久，既想白天用又最好在晚上也可以用来搭配，最终选定玫瑰色是最适合自己的，一用就是10年。”

无论出于什么原因，工薪族可能觉得在穿衣方面的投入不够或追求的方法不对，因此必须从现在开始，加大投入。而实际上，很多穿衣水平很高的工薪族，并不是在穿上多花很多钱，而是在这方面打理计算得很清楚，如果说多的话比别人花的时间、精力多。

一个人要想改变形象，需要提升的是品位，即提升对美的理解的高度。并不是你没有衣服穿，只是你不懂得搭配而已。穿得漂亮并不一定要破费很多，只要你打好自己的穿衣小算盘，学会了聪明的搭配方法，就算你全年都穿旧衣服，也能天天穿出不同的风格，穿出不同的美感。

1. 找到自己的穿衣风格

我们要的是“人穿衣”，而非“衣穿人”。没有自己的风格，再昂贵和华丽的衣服穿到身上，也不能让你更有气质、更漂亮。能够给我们留下深刻印象的穿衣高手，不论是设计师还是名人，其原因只有一个——他们创造了自己的穿衣风格。至于自己的风格怎样确立，最重要的一点就是不能被千变万化的潮流左右，应该在自己欣赏的审美基调中，加入当时的时尚元素，同时从自己的气质涵养入手，融合成个人品位，这样，才能具备自己的穿衣风格。

2. 经典款式必不可少

服饰的流行是没有尽头的，但是无论潮流怎么变化，最基本的款式都不会退出历史舞台，而这些能经受得住潮流考验的基本服饰就是经典的款式。具备这种特质的服饰通常是设计简单、剪裁大方、做工精良的骨灰级款式，像白衬衣、及膝裙、宽腿裤等，这些经典款的衣服一般都不会过时，随时拿出来穿着上街也不会有人笑话你老土。想要推陈出新，只要在这些衣服上面加一些流行的配饰就能起到耳目一新的效果。

3. 不要让衣服来挑人

很多衣服都是挑人的，与其让它挑你，不如你来挑它，挑那些跟你相配的衣服，而不是跟模特相配的衣服。例如，工薪族首先要清楚你自己的肤色属于冷色系还是暖色系，肤色色

系的确定可以决定你穿哪种颜色显得人看起来更亮丽、更精神。服饰颜色要选择与自己肤色色系相近的颜色为大面积色彩，其他可做搭配颜色。

为了避免被一时的购物气氛迷惑，彻底了解自己是非常重要的基础课程，读懂自己的身材、气质、肤色，了解自己适合的色彩和款式，才能让搭配出来的效果更完美。

既然是为了省钱，那么打好穿衣小算盘的最重要的一点就是重新整理你的衣橱，如果你的衣橱里已经有的，不管再经典、再漂亮，都不要再去买，买了就是浪费。在开始你的混搭行动之前，你要做的不是买新衣服，而是找旧衣服，如果你已经掌握了搭配的要领，那么你就会发现自己那些要淘汰的旧衣服突然之间都派上了用场，那么恭喜你，你的荷包又一次避免了被“洗劫”的命运。

清楚需求，做个购衣计划单

孙太太新婚不久，因为狂热地追捧品牌，一直被朋友称为“品牌狂人”。不过，别看孙太太净买名牌，但是她每个月的花费，尤其是花在服装和化妆品上的钱却明显比其他入少。就算买几件名牌，到了月底发现她的工资还是很宽裕。

孙太太自豪地向大家介绍她的“购物经”：花钱就得花到刀刃上。别因为便宜就买一些自己不需要的东西，到最后不但委屈了自己，还浪费钱。同样是买衣服，如果图便宜去街边小店，一口气买个三五件，加起来也好几百，但是，这样的衣服穿一两个月就会出现变色、变形的质量问题，结果是钱没少花，衣服还没买好。

这样算下来，买便宜货还真不一定就省钱。而去大商场买好的衣服，因为买得贵，心疼，所以选的时候格外认真，试过几次、绝对满意才掏钱；有时还死皮赖脸、费尽唇舌跟专柜小姐索要各种赠品。通常一件好衣服，什么场合都能穿，而且穿几年也不过时，真是又漂亮又实惠。

只求质量不求数量，要买就买好的，是孙太太这样的购物人士的座右铭。很多时候，自己本来是抱着省钱的目的去参加促销活动，结果因为贪便宜而买回了一堆不需要的东西，反而增加了支出。这样的例子在女人身上比比皆是。

怎样才能慎重地买衣服呢？怎样才能避免买回衣服后又把它们束之高阁呢？根据每个人的消费水准、职业环境和生活习惯，我们在购物之前可以先给自己设计一个购衣计划单，清楚知道自己缺什么衣服，哪些是一定要买的，哪些是可买可不买的，哪些是绝对不要买的。

在计划自己的购衣清单时，工薪族们可以重点了解以下几个问题来明确自己的需求。

1. 找对朋友再逛街

很多人并不喜欢一个人去逛街，而是习惯和朋友去。和你逛街的朋友是谁，品位如何很重要，他们将直接影响你最后的购衣决定。所以，工薪族进行购物时最好找一个真正了解你穿衣风格并且敢于直言的朋友。

但是即便如此，也不要因为朋友的一再劝说就随便买了，也不要因为一件衣服穿在别人身上好看自己也买。说到风格问题，大部分女孩子都有一两种自己拿手的穿衣风格，那你就尽可能地将现有的风格发扬光大吧。如果你是一个文弱的女生，那你心血来潮买件重金属风格的皮夹克，能不能穿出那个味道就很难说了。

2. 穿衣服是现在进行时

买到了新衣服就是为了回去能够尽快穿上，除了特意反季节购衣获取折扣，工薪族是真的没有必要今年夏天买件衣服非要放到明年夏天才穿——当然，如果买衣服只是为了当成减肥的动力，那就另有一说了。

3. 舒服永远是购衣首位

再精致的外套，再帅气的靴子，如果你不能穿着它们挺胸抬头自由地走来走去，就不要把它们买回来。关于这一点，估计每个人都会有惨痛的教训，也为之付出了不少学费。对于年轻的女孩子来说，总想换一下自己的风格，大概只有自己吃几次亏后才会明白买穿着舒服的衣服。比如，买裤子时，你在试穿的时候得能坐能蹲才可以；买裙子时，你得不必常常担心穿上它会走光才可以。

这里的舒服还包括心理上的放心。如果你从不穿紧身的低胸T恤衫或者那种超短的裙

子，只是偶尔一次看到别的女孩穿上很漂亮，就觉得自己穿上也不会太差，那你千万想好了再去买。不然穿上之后自己总是遮遮掩掩的，甚至忍不住在外面再加件衬衫，反而浪费了那件衣服。漂亮的衣服和自信的姿态相映衬才会有好的效果。

4. 某些衣服购买需谨慎

很多人在买衣服的时候都会很冲动，或许是因为价格便宜，或许是因为当时很喜欢，一激动就挥金拿下，结果过后才发现很多的衣服都没有派上用场。总结一下经验，你会发现如果遇到以下几种情况，要尽量避免购置。

(1) 没有与之相搭配的衣服鞋子

如果你现有的衣橱里没有与之相配的衣服鞋子首饰，那就先不要买，即使这衣服很漂亮，价格也很划算。其实，如果算上你再去东跑西颠地买其他的鞋子、衣服或小饰品来搭配这件衣服所用的时间和钱财，恐怕它就没那么大的吸引力了。如果你找不到其他的衣物来搭配，那么这件衣服就只有沦落到压箱子底或是束之高阁的命运了。

(2) 同一款衣服买不同的颜色

有的工薪族一直都有杞人忧天的毛病，喜欢囤东西，看到一件不错的东西之后，总是担心以后买不到这么好的，鞋子、化妆品、耳环、手套、衣服，等等，都是这样，结果可想而知，谁愿意总穿着一一个款式出门呢？

(3) 纯白色衣服和裤子

大部分的人都喜欢白色衣服和裤子，不仅好搭配，而且给人特别干净俏丽的感官感受，但是白色的衣物特别的不耐脏，尤其在刮风的时候，很容易弄脏。

如果你家里养了宠物，或者平时的时候要骑车或者乘拥挤的公交车，那最好就不要买。

切记，冲动是工薪族购物买衣最大的“心魔”，买衣服之前我们应该先列个周密的购衣清单，写出自己需要购买的衣物和大致的预算，这样再去有的放矢地购买，自会省钱省力。

慢半拍消费，反季节购衣

工薪族中很多人买衣服都喜欢买名牌，总觉得衣橱里就是少那么点儿东西，两个月不买衣服，就觉得浑身没劲儿。但是名牌货的价格往往都不菲，再加上是新款上市价格也相对较高，如果一味满足自己的欲望，那放工资的钱包就永远都没有鼓起来的时候。

想穿名牌又不想花太多钱，如何解决呢？支你一招——反季节购衣！

一说反季节购物，可能有人还不屑于此。有很多女孩子把每月的一半工资都花在购买衣服上，每当新衣上市就迫不及待地去买，明知道再等几个礼拜，这件衣服可能打折，但是觉得自己要当穿这件衣服的第一批人，只要享受了就好。

无论是服装大卖场还是小淘衣坊，衣服刚上架的时候价格都很可观，但到临近换季的时候，为了回笼资金，在换季之前向服装厂家预定下季的服装，抢占市场，增强竞争力，商家往往会提前半月甚至是一个月的时间，采取打折的方式尽快把本季的服装出售，防止积压。而这时候的服装往往还能继续穿一到两个月，但价格最多的却可以打到三折。所以服装刚上架的时候，准备购衣的女孩儿们，一定要注意留心是否有自己合意的服装，这样在打折的时候，就能以最快的时间、最少的银子买到自己最心仪的服装！

不仅如此，现在还流行反季节出售服装，即在夏天出售去年冬季的服装，冬天出售去年夏天的服装，虽然款式稍稍落伍了一些，但价位低了不知多少倍，只要自己独具慧眼，精心选购，穿的时候再和当季的衣服巧妙搭配，也会给人不落俗套的感觉，钱财却不知不觉中节省了许多。

李娜和周洲是一个办公室的同事，平时的休闲时间安排得都差不多：偶尔去一次卡拉OK、每年有一次度假旅游、每个月都会去搜搜新衣服。但是让周洲不解的是，大家收入差不多，生活质量也差不多，为什么李娜每月都能存下不少钱，自己却成了“月光族”呢？经过一番讨教后，她才知道原因其实很简单——在不同的时间做同样的事，价格可就完全不同了。

李娜的生活很有规律，家里的洗衣机总是在晚上10点之后才开始用，因为晚上的电费打7折；每年度假的时间，李娜总是选在3月底到4月初，因为这时一般是旅游淡季，无论什么线路都会比旺季便宜20%。

在买衣服上，李娜也不像周洲那样爱买当季的衣服，李娜就是反季买衣服的个中高手：

“我一般都会在新款上市的时候，多逛逛商场，如果有中意的款式就试穿一下，看看合不合身。但是如果这个时候出手，铁定吃亏！”一般商场只能给个八折到九折。过几个礼拜，再去看看，就会发现原来看中的衣服价格已经降下来不少，有的甚至进了折扣篮。这时候再直奔主题，肯定一击必中，这样既免去了和众人挤在一起选衣之苦，又节省了不少开销。反季购买是个不错的机会。李娜有一件黑色羊绒大衣，就是夏季商场清货的时候以3折的价格购买的，比原价便宜了1000多元。

买衣服不一定要买当季流行的，太浪费了，像李娜那样等到季末清仓的时候再出手，那时商家往往会打很多折扣，有时甚至比刚上市的时候便宜一半还多。那个时候，工薪族可以精心挑选几件质地好、做工精细的衣服，还能挑选几双又耐穿又好看的鞋子，十分划算。

保持同样的生活质量其实只需要一半的钱就能搞定，这就是李娜的节俭。此外还要注意，和自己常去的小店的店员搞好关系。这样可以让他们通知你什么时候会有新货上架或是什么时候会有新的促销活动，甚至还可以帮你把需要的型号先留下来。运气好的话，也会遇到店员在正式减价的前一两周就以折扣价把衣服卖给你。

此外，还需要提醒工薪族的是，尽管反季节销售的服装价格便宜，但你在选择购买反季节服装时，还是应该以实际需要为首要考虑要素。如果你需要添置的衣服正在反季节销售，此时购买是比较明智的，千万不要因为价格便宜一时冲动，买回很多只能挂在衣橱里“欣赏”却没有多少实用价值的衣服。此外，在购买反季节销售的服装时，也要对服装的质量、面料作出全面的判断，并注意索要购物小票，以免上当受骗。

货比三家，同样衣服不同价

在全球金融危机的影响下，商家们也感受到这股寒流给生产和生活带来的冲击，早早开始了大规模的打折活动。于是，一到周末，促销活动此起彼伏。工薪族们绝对不会放过这等天上掉馅饼的好事儿，即使在经济紧张的情况下，也会一下子买几套衣服都不眨眼。

物美价廉是我们在购物时的最佳目标，东西又好，价格又便宜，当然是最好不过了。事实上，我们不可能看到一个顶级品质的商品，标注最低廉的价格，价格总还是跟品质有关系的。我们唯一能做的，就是在符合我们使用要求的前提下，选择相对来说性价比最高的产品。要买新装的工薪族们，这时一定要货比三家，因为同一款衣服在同一时间，在不同商场它的价格可能要差20%~30%。

一般来说，商场里的服装价签是我们购买衣服的一种参考，大多数人会相信一分钱一分货。但是商家却在价签上大做手脚，大大抬高商品原价，然后再打折促销来吸引顾客的眼球。这就需要在买东西的时候一定要擦亮眼睛，多去几家店转转，货比三家，千万别上促销的当，把高价的东西买回家。

货比三家说起来容易，做起来也不简单，那么工薪族要如何来做呢？具体来说，可以参考以下几条：

1. 选择“含金量高”的促销活动

“买送”、“打折”、“抵扣现金”名目不同，我们享受的优惠也有所差别。市面上最常见的促销是“买送”，那么“买送”到底算是几折呢？尽管我们常常遇到这样的促销方式，却不是很清楚它的计算方法。举个例子，“买100赠120购物券”就相当于花了100元却买了220元的东西，即相当于四五折，但这要在购物金额刚好满百，赠券全部花完的情况下。

另外参加“买送”的活动时，一定要注意不要陷入循环购物的怪圈里，本想省钱却花了不少不该花的钱。其实，含金量最高的是直接打折或直接抵扣现金的优惠，因为它既能让我们把价格降下来，又不需要额外的花费。

2. 充分利用网络货比三家

时下，越来越多的人加入网络购物大军，体验这一便捷的购物方式，从事IT行业的吴女士一个月来在网上已经购物四次，大部分秋冬衣服都是通过网络购买的。网络购物很早就成了她生活的一部分，在平常工作之余，她经常登录一些购物网，留意上面的商品。

从网上搜一下就能知道当下的流行款。而且自己从网上批量订购，能够在本就低价的基础上再打折。“别人店里这款裙子一条要卖到200元钱，我在网上找了找，不仅价格便宜，

多购还能打折，免邮费。”轻点几下鼠标，看中的商品就可当下成交，几天后，物流公司就会把商品送上门来。

不过专家也提醒，工薪族在网络购物时最好要货比三家，选择信誉度高的网站。

近些年来，网购、网络优惠券、拼团、网租等网络省钱新招儿层出不穷。很多人和吴女士一样成为“网购一族”。《中国青年报》通过腾讯网对 3207 名网民进行了一项在线调查，这些调查对象中“80 后”占 72.3%， “70 后”占 21.3%。调查显示，54.9%的人认为自己“比较省”。在使用的网络省钱法中，网络购物被使用的最多，占了 34.1%；紧跟其后的是拼车、合租、拼卡、代购等。

工薪族除了在下班后或节假日可以亲自到店里走走货比三家外，还可以利用网络货比三家，在网上货比三家只是几分钟的事，并且网络销售省去了传统建立店面的费用，同样的商品比卖场便宜 20%~30%也是常有的事儿，这部分节省下来的钱积累起来也会是个不小的数目。

3. 多逛多看了解店面行情

现在小品牌的衣服像雨后春笋似地冒出来，很多时候在这家店里看到的衣服，在另外一家店里也能看到，即便不一样，也只是在细节上有些小变化而已。如果想买，你就要货比三家，多了解一些行情。

同样风格的衣服在不同的小店就会有不同的价钱，当然这也和衣服的面料、小店所处的位置不同有关。对于此类衣服，你可以多在几家商店逛逛，就算有些店主流露出想要和你商量价格的意向，你也不必急着和他开始打口水仗。你可以很轻松地说在别家店也看到过这样的衣服，质量差不多，但是价格比他低一半。就算老板说你识货不卖给你，那起码也得摸清楚行情。来到下一家店和老板理论的时候你就有了心理准备，买下来的价钱也贵不到哪里去了。

走过，路过，经过权衡就不会错过，货比三家，最合适的衣服可能在下一家店里。

名牌，不可承受之重

以前名牌就是尊贵的代名词，让工薪族退避三舍而无法承受名牌之重。然而在市场经济高度发展的今天，社会商品极度丰富，面对数以万计的品类、数以亿计的品牌，越来越多的人已经和名牌有了亲密的接触。但是同样，那些以年轻人为首的工薪族发现自己消费的欲望正在被逐渐放大，钱越来越不经花。

穿着阿玛尼的短袖，脚蹬爱步休闲鞋，背着爱马仕真皮挎包……出生于 1983 年的小董，衣着打扮紧随潮流、爱好名牌，这一身装扮接近 3 万元。小董毕业后进入了一家大型国企，目前月入过万元，在他这个年龄段算得上是高工资了，但每月还是要靠父母救济。

小董的家庭环境不错，从小就是穿着品牌衣服长大的，这在一定程度上养成了他热衷名牌消费的习惯，“以前都是父母买什么，自己穿什么。等自己工作了，拿到第一个月工资，和女朋友去逛了当时天津专门出售高端品牌的商场，里面各式各样做工考究的国际品牌衣服、背包，真是让我眼花缭乱，从那一刻我便加入追逐名牌的行列”。他工作后第一个月的工资是 6000 多元，当时也算是高工资了，一天给花了个一千二净，换回了一套西服。

小董尤其热衷名牌服饰，每月的不菲收入大多换成了各类服饰，而随着他喜好的变化，比如以往他喜欢服饰上印着大大的 LOGO，现在则更重视款式，转而喜欢简约内敛的风格，以前那些花了重金买来的服饰大多被他束之高阁。小董看着自己那些过季的衣服，有时也会感觉挺可惜的——那些衣服随便一件都在数千元。他算了算，从参加工作到现在的 6 年多时间里，他花在这些品牌服饰上的钱少说也有 40 万元，如果能节省下来，早就足够付一套房的首付了。

名牌衣服固然用料、做工考究，但其材质并不足以支撑动辄数万元的售价，说到底品牌的价值放大了其终端零售价，像小董这样的工薪族顾客对其的追捧反而成就了高售价。

那什么是“名牌”呢？有人调侃道，就是用买 10 头牛的钱，去买一个不到半张牛皮就可以制成的皮包。但是，对于我们工薪阶层来说，拥有这些东西的方法就是省吃俭用 N 个月，然后为买一件带有奢侈品标志的东西刷光卡里的钱。

现在越来越多的年轻人开始和名牌产品零距离接触，有时并不是因为消费水平达到了，而

是爱面子，当他看到其他的同事穿着名贵的衣服，觉得自己如果不买就和他们没有了共同语言，所以也开始了名牌之旅。省下饭钱，辛辛苦苦地攒几个月工资，只是为了买兰蔻的口红、香奈儿的香水、宝姿的套装……而实际上，除了名牌带来的心理上的满足感外，名牌衣物和一件普通的牌子的衣服到底有多少区别呢？为了这点满足感，花去一个月或者几个月的薪水，是不是值得呢？为了能够和自己的名牌衣服搭配，还要购买其他名牌饰品，这样一来就陷入了恶性循环里——你要节约的就不是一个月的饭钱了，而是一直挤自己的吃饭钱。

其实，幸福的生活，稳定上升的工作，这些带来的快感是名牌产品无法替代的。从心理学的角度来说，内因才是事物发展的根本原因，也就是说，只有内在的成就感、幸福感才是我们积极工作、快乐生活的动力。

在一次问卷调查中，68.8%的受访者愿意自掏腰包购买名牌服饰，有的人对于名牌的年消费达到了22062元。更有调查称，我国内地奢侈品消费者已经占到了消费者总人数的13%，大部分消费者为年龄小于40岁的年轻人。

看来，大品牌不再是金领、富豪的专属品，我们这样的工薪族也可以尽情地享受大品牌。现在有一种很有趣的说法，某人拾到一个名贵的手提袋，如果是在欧美，人们就在30岁以上的女人中寻找失主；如果是在亚洲，则是在30岁以下的女人中找失主。的确，现在的奢侈品在亚洲受到的追捧比它们在故乡欧美更热烈，尤其是在年轻工薪族中。

但是对于我们工薪阶层来说，过多的名牌追求意味着高消费，而且有些名牌的价格实在令人咋舌，辛辛苦苦几个月挣的工资就买了一顶名牌帽子或一件名牌衬衣，太不值得。要让名牌成为你气质点缀，而不是沉重的负担。适度消费，量入为出，生活就会精彩无限。

买名牌，二手店也不错

2004年9月开业的V2是北京比较老牌的二手奢侈品店铺了。在迷宫一样的建外SOHO，估计只有老客户才能精准地找到它。虽然小小一间，店里的东西却满满当当，简单的货架上摆满了各种大牌的包包，全都用塑料袋包了起来，不时地有一些工薪族白领光顾，询问价钱，还有人拿着包包过来寄卖。

一些去过香港的工薪族，一定把“米兰站”列为必去的血拼地点之一，这个拥有13家分店的名牌包专卖店终于也在北京开了首家内地店铺。在这里所有的二手包都得到了正价专卖店的待遇，基本清洁之后被摆在了华丽的货架上，服务也跟专卖店一样。高雅的环境、时尚的大牌，一时间真的忘了这些包包曾经有过其他主人。

名牌二手店，正悄然占据闹市区的中心地段，俨然成为时尚产业中重要的一环。去二手店的顾客大多是在附近公寓上班的工薪族白领一族，每到午休时间或是晚上下班的时候便是店里人气最旺的时段。

说到“二手”这个词，人们联想到的更多的是旧货、次品。然而，这个产业的兴起却改变了人们的想法。在国外，名牌二手交易已经是一个比较成熟的产业。众多奢侈品二手货交易网站中，最为我们熟悉的，应该算是全球规模最大的拍卖网站易趣了。去易趣上搜索奢侈品二手货，问价、议价、成交，只需要20分钟不到，就能完成交易，甚至连某些奢侈品的限量版也能购买到。

香港还有国外很多地方，明星的衣服一般穿了一次就不穿了，也有不少二手店专门出售这样的衣服，目前在北京还没看到过类似的店。美国大多数的服装二手店分成都是四六开：旧衫主人拿60%，店主拿40%。这样的店不仅可以将旧装增值变现，还让买不起名牌新装的人更容易穿上名牌，而且非常环保。

在重庆渝中区的某个酒店里就有一个二手店，20平方米左右的房间常常挤满了人。一般都是20多岁的小白领，围着货架打量一番后，很快地选定了自己中意的服饰。巴宝莉裙子比原价便宜将近一半，资生堂香水也只有原价的三折左右。

29岁的鲁比就是那套资生堂香水原先的拥有者。她是一家合资企业的管理人员，常有到国外出差的机会。一周前，她将自己从日本买回来的一瓶香水送进“二手店”寄售，香水还没拆封，售价100元，仅仅是原价的1/3左右。

对于爱购物的鲁比而言，让衣橱“吐故纳新”是每年的必修课，但几千甚至上万元买的

名牌衣服，穿过几次后就扔掉未免可惜，送人又有些不合适，寄售却可以得到些补偿。几个月前，通过一个朋友介绍，她在这家“二手店”为自己过时的衣服以及冲动购买的物品找到了归宿。除了卖东西，她还在这里买东西。春节过后，她在这里选中了一件价值 500 元的羽绒服。前不久有个朋友过生日，她又在这里买了一套款式好、九成新的首饰当作礼物送给这个朋友。

名牌二手店的存在，为鲁比这样的工薪族提供了便利，既能把自己不再需要的东西让给别人，让它的使用价值继续延续下去，也能低价买到自己喜欢的东西。这对喜欢名牌的工薪族来说，是一种双赢的生活方式。

相对于新品，二手店的商品更具有价格优势，这自然也是它们的最大卖点。在二手店里，衣服和包包上都挂有店家自己制作的标签，同以前的高不可攀的原价相比，这些包打折后的价钱显得更加平易近人一些。有的二手包由于保养得好，看起来和新的没什么两样，但是价格却只有原价的七成，便宜了几千元。即便是那些绝版的包，价钱也会比原价便宜不少。而且他们的货源真实可靠。因为进货炒时，货品的原主人会提供相应的发票等资料，并经过专业人士的鉴定，根据它的折旧程度、产地、版型、年份的不同得出相应的价格。

去二手店购物，花低于原价很多的折扣买到大品牌。这也代表着一种节约的生活态度。接受这个观念的人在需要购物时不会买新东西，而是选择到二手店淘货。买别人用过的东西，节约生活的成本。何乐而不为呢？

选打折商品，也要分真假

同样商品，如果我们在打折的时段购买的话，我们就可以为自己节省一些钱。理财界有句俗话：“省下一分钱就是赚到一分钱。”从这句话出发的话，我们选择打折商品购买，其实也是在赚钱。但是，如果我们一味地贪图便宜，买到假货的话，对我们来说，则是重大的损失。

任依依在朋友们眼中是一个非常会过日子的人，她不会跟姐妹淘一起去抢购那些最新出来的衣服和鞋子之类的东西，她总是能够耐心等待，直到这些东西打折销售了，她才会出手去捡便宜。同样一个品牌的衣服，她的姐妹淘需要付出 500 元的价格，而她只需要支付 300 元左右的价钱就能够同样拥有，谁敢说她会省钱呢？

不过有一次，任依依也就是因为贪图便宜，让自己吃了大亏。那一次，她在网上看到一件江南布衣羊毛衫的图片，跟自己在实体店看到的是一模一样，不过价格却有天地之差，实体店一件卖 380 元，而网上只卖 100 元。当时任依依也觉得是不是质量不一样，但是店家跟她解释说因为想冲冠，所以才亏本搞这个活动的，保证正品，而且活动只搞一天，第二天就恢复原价了。任依依觉得时不可失，机不再来，就买了一件回家。

没想到才洗一次，那件羊毛衫就缩水了，并且严重变形。任依依到实体店了解情况，担心是不是自己处理不对，所以影响了衣服的形状。而店家告诉她他们的品牌没有网店，也没有网络销售的渠道。任依依立时意识到自己买到了假货，回家上网找原先的店家，该网店已经关门了。任依依白白花了 100 元，羊毛衫也不能穿。

从任依依的经历中，我们可以看到，如果只贪图便宜，看到打折的商品，就不辨真假买回家的话，很有可能把自己置于财货两空的境地。看任依依买的毛衫，只洗一遍，就严重脱水、变形，根本就没法用，这就等于她白白花了 100 元却什么都没有收获，财货两空。

社会上有些不良商家为了赚钱，就利用大家贪图便宜的心理，拿一些山寨货来冒充品牌货来进行打折销售，如果我们不懂得辨别真假，我们就会落入他们的圈套中，买到一些质量不保证的产品，让自己的财产白白损失。所以，当我们为了节省开支而选择消费打折商品的时候，也是需要分辨商品的真假的。那么，我们应该如何来辨别商品的真假以保障自己的资金呢？具体来说，可以从以下几个方面进行：

1. 通过商标辨别商品真假

我们在购买打折商品时，看看商品或者包装盒上的条形码、编号或者观察商品细微之处的一些小商标，就可以发现与常见的商品品牌是否对得上号。

但是，用这种方法来分辨一般假的商品也许会管用，而用来对付精仿的商品还远远不够。因为有些造假工厂确实比较强，他们有着雄厚的资金，实力很强的设计师和开发人员，目的就是要和原有品牌做得很相像，所以识别起来有难度。

2. 通过材质辨别商品真假

真假商品材料肯定有所不同。这点很关键，因为之所以一个牌子的商品卖得贵，除了要做自己的品牌广告和开发费用之外，鞋子本身用的材料也确实很贵，成本就摆在那里。就算打折也会在成本之上的一段价格空间浮动。那些折扣过大的商品，材料在质感和属性上差不多，但档次却相差很多。做工上也是有区别的。

3. 通过小细节辨别商品真假

就算一些打折商品依靠成功的造价手段，在前面几处瞒天过海。但是，真的假不了，假的真不了。在细节和质感上总能发现一些打折假货的纰漏。

以耐克鞋子为例，仔细观察一下自己鞋子的中底，肯定都会有几个凸出来的小圆点。虽然点很小，但是围绕着中底的一圈都会有。因为中底是要在模具里烧出形来的，在烧之前材料是液态的，要通过一根导入管导到模具中，导管越细成型后的中底上所留下的小凸点就越小。在鞋面的车线上，耐克对鞋子的车线要求相当严格，它们规定每针的长度都应该是平均的，而且不能跳线，假鞋就达不到这么严格的程度了。

我们要理性看待打折等促销手段，商家是不做亏本生意的，我们不要被其迷惑，盲目消费。在我们守住自己的钱袋子的时候，一定要睁大眼睛，防止一些假货打着名牌的幌子来欺骗我们。

出席重要场合，租用名贵服饰

长期以来，人们总认为只有自己买来的东西才真正属于自己，用起来才心安理得，于是家里的东西越来越多。事实上，很多买来的东西都会随着时间的流逝而没有了用武之处，甚至有时候你还得为处理这些东西而大伤脑筋。

当我们的工薪族还在为买东西和卖东西头痛不已时，时髦的英国人走在了我们前面，他们选择了一种更为方便的方法来解决上面的问题——租借！

英国前首相夫人莎拉·布朗在出席正式场合时所穿的昂贵名牌礼服均为租借而来。布朗夫人通常是自掏腰包，花几百英镑租借这些服装，其中包括她与各国领导人配偶出席 G20 峰会时所穿的一件价值 9000 英镑的上衣。

为出席近期的晚宴等活动，布朗夫人从英国设计师阿曼达·威克丽那里租借了礼服。在招待墨西哥总统的国宴上，莎拉所穿的一套裙装就租自这位设计师。她还从布雷特·林特尔和格内木·布莱克等设计师那里租借过裙装和上衣，其中包括她在 G20 峰会官方宴会上所穿的一件上衣。

布朗夫人曾自己开公司，是一位成功的公关主管，但当布朗就任英国财政大臣后，为避免利益冲突她辞掉了工作。据称在布朗担任首相期间，莎拉将她与布朗共有的一处公寓作为抵押，向银行借钱支付日常开销。

上至首相夫人下至工薪白领，租借使人们享受到了一次性消费使用的乐趣。这种“租生活”代表了一种理性的消费方式，它的流行是现代年轻人消费观念逐渐转变的一个体现，反映了现代人既要求生活丰富多彩，又追求成本最低的生活理念。

俗话说得好：“买不如借，借不如租。”可不可以租一个呢？答案是肯定的。因为当我们去租一个东西的时候，看中的是商品的使用价值。

特别是短时间内需要的东西，如果是因为价格让我们只能远观而不能亵玩的话，那么把它租来使用，这无疑是适合我们工薪阶层的消费方式，你只需交付一定的押金便可获得这个服饰的使用权。

曾悦儿是一个 25 岁的外企小职员。临近年末，公司要开十周年庆典，届时将邀请业界精英和社会各界名流来参加，指定她做主持人。这下，曾悦儿可为难了。为了办好这次盛会，主持人的穿戴很重要，因为在某种程度上能显示公司的综合实力和各位嘉宾的重视程

第三章

行：合理安排，精打细算

多走路少打车，瘦身又省钱

高科技发明使我们这些工薪族的工作效率提高，减少了持续繁重工作的体力辛苦。碰上一些懒得动弹的工薪族，工资还不够自己买车，往往就是打车上班，然后在格子间的电脑前坐一天，下班继续打车回家。不想，无意之间需要支付一笔不小的交通费。

冯女士，27岁，月收入平均3000元，没有年终奖；乔先生，28岁，冯女士的爱人，月收入平均4000元，年终奖金近1万元。两人刚结婚不久，没有孩子，父母身体硬朗，不需要接济，过日子经常会入不敷出，有时还需要向老人伸手要钱。

两人结婚已有半年，从校园爱情走入婚姻的他俩也延续着恋爱时的经济政策，两人的收入支出都是各自为政，一开始双方觉得仍然有恋爱时的感觉，不时相互买点小礼物，给对方一个惊喜。两人大手大脚的花钱习惯一时难以改变，每月算下来根本没有什么剩余。

冯女士算了一下每月的基本开销：交通、通讯费每月1200元；水电煤气费200元；餐费2000元（其中很大一部分是花在外出就餐上）；宽带与固定电话费150元；服装和娱乐方面的开销大约2000元；每月朋友聚会随礼等花费1000元。“我现在一出门就想打车。”冯女士说，有时候和丈夫出去吃饭、逛街，经常是一出门就打车。再加上她家离地铁还有个十几分钟的距离，他俩习惯打车上班，算下来加上平日出行一个月光打车就花了近千元，他们决定以后还是能步行就步行，尽量每天坚持步行坐地铁上班。

在健身房充斥街头巷尾的今天，对于没有闲钱的工薪族来说，像冯女士这样打算步行上下班，不失为一个省钱的运动方式，既达到了理财省钱的目的，又使自己的身体得到了锻炼。

也许有些工薪族可能会抱怨，现在工作压力这么大，哪有时间去健身房，尤其是有时还得加班，回到家里就很晚了或是累得不想动了。可是，运动不一定要去健身房啊，没时间去运动减肥，上下班走路也可以瘦身的。

步行从健身方面来说，是达不到立竿见影的效果的，特别是对于一些想减肥的女士来说。走路是一种很好的运动，可以让机体处在运转状态，运动是需要积累的，关键是坚持。总的来说，走路对全身关节灵活性起到很重要的作用。

步行对身体很有益处，这是大家都清楚的事情。例如，步行能够增强心脏功能，增强心搏输出量。如今，女性对自己身材的重视程度与日俱增。相关资料显示，以每小时4.8公里的速度步行20分钟，热量消耗最快，有利于减肥。所以，对于那些正为自己的肥胖犯愁甚至打算采用节食或吃减肥药等方法减肥的人来说，试试步行上下班，倒是不错的选择。

走路不仅帮我们实现瘦身的愿望，而且还能自己掌控时间。轻轻松松地加入“走班一族”，利用“走路”这个低运动量、省时间、随时可以进行的简便运动，可以让我们达到省钱又瘦身的效果，走出好身材。

先风格的衣服了，那种风格的衣服却刚好被同事看上了……这种连换带送的方式，既能为旧衣找到好归宿，也能拉近同事之间的关系。

女人的衣柜里总是少一件衣服，即使在荷包扁扁的时候，她们还是会觉得没有衣服穿，她们总是会想要是衣柜里再有件中意的衣服就好了，但是花钱买又很心疼。现在换衣的这种方式正好适合她们，拿自己不想穿的衣服和别人交换，不但省钱还能扩大自己的交际面。

不仅年轻的女性朋友之间私下换衣，而且现在也有的小店开始经营换衣业务了。如果有衣服你不想穿了或是穿不了了，你可以把它洗干净后放在店里和别人交换。虽然店面很小，但是很多顾客拿着大包的衣服过来，只要看到店里有她喜欢的衣服，就可以直接交换了。店长介绍说，最近客人非常多，比上个月多五成左右，这五成客人又带了东西来，所以，小店里面的种类越来越丰富了。

让被自己打入“冷宫”的衣服成就另一个美丽，不也是很好吗！

服饰织补，也能省钱

织补，早已成为国际上的风潮。在日本，有个叫 paper 的品牌。每年，它都会举办一次“改衣秀”，也就是把那些二手牛仔衣裤翻出来，经过水洗、漂白、染色、剪裁等多道工序，把它们变得更加时尚。而在欧洲，把二手衣服改为新服装已经流行了很久。因为这样不但可以环保，而且还可以节省下买新衣服的一大笔钱。所以说，服饰织补，也是我们省钱的一大绝招。

把自己过去的衣服改造一下，成本相对于一件新衣服的价格并不高，一般的工薪阶层都可以承受。但这样小小地改动一下，不但让衣物有了新的生命，而且在省钱的同时也会多几分生活情趣。有时买了一件衣服，不论在颜色、款式、风格上，自己都十分满意，但是过了半年，自己的体形变瘦或变胖了，腰围稍粗了，穿上这件衣服有点紧了，这时候不妨拿去改改，这样可以让自己的衣柜里多一件可以穿的漂亮衣服呢。

10年前作为服装厂销售经理的潘军敏在各大百货商场推销皮衣，当时的生意做得并不成功，他也嗅到了以保暖为功能的老式皮衣将逐渐式微，准备转行。正在寻找新出路的潘军敏受到了朋友一句话的启发。他的一个朋友是专门做裤装销售的，他偶尔说起每月光花在修改裤长上的钱就好多。于是，潘军敏作了一项调查，计算商场每月裤装的销售，得出每月的大概收益。

2001年，潘军敏的改裤脚的小生意在百盛做了起来。“当时并没有把它当作长久之计，只是觉得商场的生意很稳定，暂时先做起来。然后骑驴找马，寻找更好的项目。”潘军敏笑笑，结果他所创办的“一针一线”一做就做到现在的18家店。

随着上海越来越多新式社区的出现，以前常见的私营小裁缝店已经越来越少；更重要的是，衣服越来越多元，许多版型的衣服必须经过修改才能适合亚洲人的身材；许多人不知把贵重衣服送到哪里去改才放心。这些体现在到“一针一线”的顾客提出的要求越来越多，从最初单纯地改裤脚，进而到针织品、皮具等各方面的要求，“一针一线”也随着顾客日益增加的要求，业务越做越多。

从潘军敏的创业故事中我们可以看出，衣服织补是多么的普遍而必要。

想想我们平时，是不是也常常有这种情况呢？比如说，上班的时候，裤子上用于点缀的扣子被椅子弄下来了，这时候难道你舍得把裤子扔掉吗？调皮的孩子在上劳动技能课的时候，一不小心用小刀划破了裤子，扔掉太可惜了。其实这时候你只要拿起针线缝缝补补不就解决了吗？或者我们干脆拿到修理店让老板来做，让其绣上些小图案或是做其他的处理，不但一件衣服又保住了，而且也就只花几元钱。

只要我们有志，残次品被改装后一样会变成宝，依然可以展现我们的风采，还可以省下不少钱，留住曾经珍贵的记忆。

度。但是像自己这样的小职员，月薪才 3000 元左右，平时的穿戴很难登大雅之堂。只是买一件精致的晚礼服要 5000 多元，而且还要配上恰当的首饰、精致的高跟鞋等，一身行头下来得 15000 元，对于像自己这样拿月薪上班的人来讲真是天文数字啊！

有一天，她浏览网页时无意中发现，有的店铺出租晚会的服装，看了一下，衣服加首饰总共也就每天 300 元，于是心里的这块石头终于落了地。在公司庆典当晚，她穿着高贵的晚礼服走上台，带着自信的笑容欢迎各位嘉宾的时候，台下响起了热烈的掌声。

像曾悦儿这样的工薪族，平常上班的穿着相对来说都很生活化，名贵的服装和首饰几乎用不上。但是有些不得不去的重要场合，穿平常的衣服就显得不太合适了，比如像公司的庆典之类，最好是穿上晚礼服，戴一些珠宝首饰。可是，当晚会的音乐停下后，就意味着这些服饰将被束之高阁。所以，租赁无疑是一个好主意。

现在，要想跟上租借这种潮流，让有限的钱带来无限的享受，一条路是找人租，一条路是跟人换。现在，从名车游艇到手包服饰，从名画宠物到电钻帐篷，都可以从租赁公司短期租赁，也可以在网上与人互换。

这显然就是“瞬时消费主义”在现实中的一个应用表现了。它以“丰富”、“移动”以及“时尚”吸引了越来越多的消费者，满足了人们对奢侈品“心动不如行动”的美好愿望。很多年轻人对那些昂贵的首饰、名牌服饰、高级轿车乃至名贵手袋等都很向往，但除了极少数的天之骄子外，绝大多数工薪族并不具备购买的经济实力。现在就有一个很好的省钱秘籍——不买，就去租吧！

以衣换衣，省钱新潮流

女人们都有很多衣服，可常常又觉得自己缺很多衣服，有时候买了一条围巾，又要合计着给它搭配一件合适的上衣、合适的裙子，即买了鞍子，要配一匹马。很多衣服，购买时欲望十分强烈，以为能达到多美好的效果，不过到家之后镜子前照两下，发现不喜欢就丢在一边。于是那些有着“天生购物狂”基因的女性们，很快陷入一种进退两难的境地：只穿过一次的衣服就不喜欢了，留着吧，占衣柜；丢掉吧，又舍不得。

在有的人还在为自己积攒的大包小包的衣服头痛时，一种以衣换衣的处理衣服方式开始在办公室风靡起来。为了给被淘汰的衣服找一个归宿，很多女性开始了换衣之路。

大清早，当 25 岁的于萌提着两个大包出现在办公室时，她立刻受到了其他女同事热烈的欢迎。“我们早就到办公室来等你了！”怕部门主管干预，她们换衣的时间一般是在上班前或午休的时候。当于萌打开大包时，女同事们发现里面竟有 40 多件夏衣，风格、款式五花八门，每一件都符合办公室旧衣交易衣服得是八九成新的惯例，而且，还有好几件衣服连标签都还没扯，属于那种刚买下就后悔的衣服。

于萌是个穿衣风格多变的人，有时忽然喜欢上欧美风格的衣服，那么日韩风格的便被自己淘汰了。而这些在她眼中“过时”的衣物，却深得一些同事的喜欢。于是，看到于萌大包里的衣服后，大家便一头扎进口袋中挑选起来，还不停地玻璃窗比照一下。不过，要想获得这些衣服，给钱似乎有点抹不开情面。于是，她们便选择了以衣服换衣服的方式。

每个女同事的办公桌内都藏着一两件被自己淘汰的衣服，等待着寻找新主人。30 岁的英英姐办公桌内就有一件束腰的碎花裙，那是她生宝宝前最喜欢的一条裙子。她想拿这条曾经的最爱，来换于萌的大 T 恤衫。英英姐本来还担心平时的“时尚达人”于萌会看不上这条几年前买的裙子，没想到，于萌一看就爱不释手，还笑着说：“今年又开始流行碎花裙了，复古风噢！”英英姐顺利地拿到 T 恤衫后，忍不住感叹：“时尚这东西，真是让人难以捉摸啊！”

在主管上班之前，于萌的 40 多件旧衣已经分散在十多位同事的办公桌里了。她也顺利地换到了同事们的十多件衣服。

我们身边有很多像于萌这样年轻爱美的女性，她们的衣服大多因一些无辜的理由被打进“冷宫”：“颜色不配肤色”、“穿上显胖”、“过时了”……穿着无味，弃之可惜，而以衣换衣则很好地解决了她们的难题。

由于换衣的存在，即便是自己长胖了，衣服还可以留给苗条的同事；如果不喜欢自己原

买车，适合自己的最好

对于年轻的工薪阶层来说，虽然买房子还是遥不可及的事情，但是积攒了几年后就可以给自己买辆车了。尤其是在大城市，住处和上班的地方距离很远，所以我们很容易就成为有车族。

有些工薪族买车是为了上班出行的方便，而有些人则是出于攀比的心理，觉得别人有车，自己也要有，不顾自己的经济实力，追求豪华的车，到头来，可能被车子压得喘不过气来。其实，买车最好是在自己有条件的情况下，根据自己的经济实力，选择最适合自己的。

季舒的计划只是想买一辆代步的车，总价五六万元。他当时考虑买一辆二手。有同事说，二手车总不好吧。他觉得挺有道理的，于是把买二手车的计划放弃了。于是他把购车资金从五六万加到八九万。他到汽车城挑车，车子实在太多。导购员说，八九万的车只能算是入门级，如果加上一两万元，就可以买更好的车。

季舒一思考也对，自己是工薪阶层，不可能常换车，如果添一万元可以买到更好的车，何乐而不为呢。于是，他把购车资金提高到了十万。但他在选车过程中，发现车子的配置五花八门，空调是不是自动的，有没有天窗，气囊有几个……导购员对他说，如果是自动恒温空调，驾驶时会感到更加舒适。季舒觉得有道理，就按导购员说的选购车……

车子选定后，车价飙升到12万。回来后，和同事聊起这车，但他们说车价有点高了，如果买这车不如再加点钱买辆自动豪华型的，开起来也轻松。季舒考虑了一下，觉得这个建议好。他把所有银行存款拿了出来，用17万元买了一辆集“优点”于一身的新车。

季舒每天开着新车，却很忧郁。养车每月需要1000多元，家里没有余钱，心里总是空落落的。前段时间，他的母亲患了一场大病，季舒不得不借了5万元。本以为有了车自己会很快乐，谁知自己被这车“套”住了。原先季舒的车每天擦得锃亮锃亮，现在，这车灰扑扑的，经常停在楼下，他能不开就不开，现在，季舒连折价卖车的念头都有了。

季舒原本只是想买个代步的车，预算也只是五六万元，但是，后来在导购员的忽悠下，花了17万元买了一辆。这个价格远远超出了他的预算。而且对他来说也是一个非常大的负担，也因为这辆超预算的车让自己的生活陷入了一连串的困境中。所以，我们要从季舒的经历中吸取教训，不要想着一步到位，一下子就把大把的钱砸在一辆车上。

要知道，车是一种消耗品，它是需要我们后续不断地花钱来保养它的，越好的车，其保养费就越高。如果我们的月工资只有3000元，却用自己10年的积攒买了一辆20多万元的车，其保养费每月至少都需要1000元，这样，我们的工资就只能剩下2000元了，这些钱连我们的日常生活都没法应付，更不要说有余钱去投资生财了。所以，为了我们的财产健康，我们不要不自量力，买超出自己财力负担的车。

买车，适合自己的最好，如果生活确实需要车，就买自己养得起的车吧。不要为了面子问题而买那些价格高得离谱的车撑门面。说白了，车就是一个交通工具，能动就行。

没有最好，只有最合适，按照实际需求选择适合自己的车，不但省心还省钱。购车切莫凭一时冲动或人云亦云，尽量排除感性成分。选定车型前，工薪族不妨亲自操驾试开以亲身感受体验车的各项性能。

量力而行，盲目出行乱花钱

对工薪阶层来说，旅行是对生活与工作压力的暂时逃离，也是在为下一步的奋斗积蓄力量。旅游、出行逐渐成为工薪族节假日的重要选择。但是，很多人都觉得，动一动就要花很多钱。其实，只要我们精打细算，制订合理计划，巧妙安排，出行就不会花费很多钱。

上海世博会期间，在北京工作的邓敏想趁端午节放假到上海去看世博会，但是无论怎样算计，都觉得3000块钱不够用，结果只好取消了这个计划。可是端午节放假结束后，同事小崔来给邓敏送了一份关于上海世博会的纪念礼物，而且不光是邓敏，所有的同事都收

到了。

这时候邓敏才知道小崔去了一趟上海，便赶快问花费了多少钱，小崔说用了不到 2000 元。邓敏觉得光是来回机票和住宿都不够。可是小崔说：“机票是我早就预订的，打 8 折；住在一个朋友家里，不用花钱。”邓敏说：“原来你在上海有好朋友，那就难怪了。”没想到小崔说：“原来不是好朋友，不过现在算是了。我在网上了解到，他想要来北京玩，我们经过协商就交换了一下房间，这样我俩都没花钱。”

小崔的办法果然很妙，但是要注意，交换房间的时候，还是要对对方的人品有一定了解，否则极有可能引狼入室。不过，如果异地有亲戚、同学、朋友等，大家互相交换住处倒是一个不错的选择。

从这件事可以看出，只要采用一些巧妙的办法，避免盲目乱花钱，完全可以省出很多钱来，这样工薪一族就可以山南海北任我行了。

旅行最省钱的，莫过于现在的“以玩养玩”族了，因为他们没钱也能旅游。对于经济并不是很富裕的年轻人来说，可以找一些有共同爱好的人，组成旅游小组，共同参团，由于参团人数多，价格自然比一个人报团的费用有所优惠，有的旅行社还会减免几人费用的，比如：10 免 1 就是带 10 人参团，免掉 1 人的费用；还有些户外活动网站，如深圳悠然户外，对版主就实行免费或者部分免费。所以，只要你在活动中争取做版主或者领队协作，就可以在自己不支付任何费用的情况下去旅行了。

可惜的是，并不是所有的人都有足够的好运，成为“以玩养玩”族，但是对于普通的旅行者而言，只要做好计划，出行时量力而行，也能达到省钱的目的。

工薪族在出行中，可以从以下几处减少出行花销。

1. 拼车代替打车

想要外出旅行，坐公交车太慢，打的成本太高，而且要是一时打不到，反而耽误时间。而拼车无疑是最好的选择：对于没车的朋友来说是实惠的；对于有车的朋友来说，出去玩一趟，还能赚回油钱来，何乐而不为呢？其实，除了出游，就是每天出行上班的时候，如果能够捎上几个邻居，大家共同分担一些车费，也是非常不错的选择。

除了拼车外，还可以拼景点，比如大家都想去同一景点，完全可以自行组织起旅行团来。既不必花钱请旅行社帮忙，又可以享受一些团体的优惠。此外，一起吃饭，一起买东西，都比个人出行实惠得多。

2. 自备伙食，只吃特色

出门在外，吃饭是一个比较大的开销，工薪族可以精打细算，不在这上面消费太多。有的人去一个地方玩了几天，不但身上带的钱花光了，而且卡上的钱也没了，甚至还需要父母的支援才能够顺利回家。所以在外旅游的时候，让自己吃好吃饱，还要少花钱，也是要技巧的。

一般来说，工薪族去景点游玩之前可以在自己住处附近买一些我们必须的水果、点心、饮料，尤其是矿泉水比较重要。这样，就不用再去景点内乱花钱了。一天下来，至少要省下来四五十块钱。

玩了一天，一日三餐是必不可少的。我们可以去小吃一条街去品尝当地的小吃，因为往往这些小吃都是当地的特色美食，价格也不会太贵；或者去吃老字号，因为老字号小店的生存靠的就是当地群众和回头客的口碑，它们饭菜价格公道，口味也非常适合大众，我们可以放心品尝，还不用担心饭菜的卫生问题。

3. 网络订酒店更便宜

除了车票、饭钱，旅行时的住宿也是一项很大的开支。而网上预定旅馆是一个不错的省钱办法。一般网上订房的价格大部分都要比市价低出 30% 左右。工薪族应该在出发之前的 5~10 天，通过网络比如中国酒店网、行程旅行网、中国订房网等预定一个房间。

例如我们要去北京玩，就可以登录它们任何一个网站，选择北京，填上入住和离店的时间、房间数、人数，然后选择一下房价范围、酒店等级，点下“搜索”，网站就会提交给我们多家当地酒店的信息，还会告诉我们每家酒店的地理位置，如何坐车，房价每天多少钱，

有没有免费的早餐及房间内的设备等。

万事就怕留心，旅游也一样。在旅游的过程中花钱的地方很多，节约的办法也很多。我们要根据实际情况自己把握，该省的一定要省。旅游中，只要精心计算，就可以做到既节约而又不影响旅游的质量。

做好计划，提前购票价格低

如今，喜欢旅游的人越来越多。那么如何在花钱游山玩水的同时，做到花钱少玩得好呢？我们不妨学着一边旅游，一边理财。

在出游之前，工薪族首先要制订出游计划。选择出游目标时要突出重点，再以重点目标为中心沿途选择其他次级目标。接着，可以根据自己的计划安排提前购票。比如，你住在北京，打算去九寨沟旅游，在去之前提前买好车票和景点门票。这样的话，当你到了去玩的时候就会省下不少钱。

车票、门票这两个票在我们的出行消费中占了很大的比重。有些年轻人喜欢“上轿时打耳洞”，也就是出行时才去买车票或是到了旅游景点才去买门票。其实，如果我们早早地做好计划，提前订好车票、门票，就会节约很大一部分旅行成本。预购票多比现票有一定程度的折扣，预定期越长，折扣越大。

李韵诗，25岁，平日在大城市里过着朝九晚五的生活。为了给自己的生活增加一些乐趣，她平均每年都会有两到三次的中长途旅行。作为一个普通的工薪阶层，她崇尚节俭不腐败的旅行原则，所以每次出行前她总会好好地准备一番，就算是一定要坐飞机，也要货比三家，然后再优中选优。

在买机票前，李韵诗一般都要上网登录旅游搜索引擎，输入出发地以及目的地、出发时间等，搜索所有网上的机票价格。有时碰上一些航空公司推出的优惠活动，还会为自己的旅途省下不少钱。现在她总是会提前半个月或是一个月就开始预定往返程的机票了。

长时间的出行经历让她慢慢地摸索到，机票都是由低舱位向高舱位销售的，也就是说，我们先买到的是折扣较低的机票。另外，很多航空公司都制定了提前购票的优惠政策。例如，提早45天、30天、15天买票，折扣会由2折向2.5折、3折递增，买票的时间越早，折扣就越低。上次去海南，她的机票比正常的票便宜了700多元，这让她高兴了好几天。

从上面李韵诗的旅游经历，我们可以看出提前做好计划，早点买票对于工薪族来说真的是实惠不少。就拿车票来说，就有很多省钱的小窍门。比如像李韵诗那样出行前计划好返程的时间，这样就可以同时购返程票了。现在的一些航空公司为了招揽顾客，打出了“提前预订机票可享受优惠”的口号，并且买同一家航空公司的来回程机票往往会比单独买去程机票或回程机票便宜得多，通常可以低达5%~10%。而在预订火车、汽车票上也同样存在优惠，就拿预订火车票来说，票买得早，就可以免去临时买票的各种手续费用。

在买飞机票时，我们可以先上网查查有没有低折扣的机票。如果能提前确定好行程就尽早买票。一般情况下，我们可以提前7天以上预订机票，这和起飞当天再买票比起来，票的差价可高达四折以上。现在很多航空公司还开始放出少量的特价舱位，如果你提前30天购票可以享受2.4折优惠，提前15天购票可享2.9折优惠，而提前7天购票最低也是3.4折优惠。

车票省钱的方法很多，其实门票也可以提前买。门票一定要等我们到了旅游景点再买吗？答案是否定的，在制订计划后提前通过网络或者其他途径获得打折的景点门票，这样也能为工薪族带来实惠。

由于日常工作繁忙，苏沁没有太多和孩子在一起的时间。去年暑假，苏沁特意请年假带孩子去香港的迪士尼玩。在去之前很长时间，她就开始在网上搜罗关于迪士尼的介绍，偶然间看到了淘宝上可以买到优惠票，就仔细地看了很长时间。虽然这家店的级别不是很高，但是信用度100%。她又仔细观察了一下，这家小店往来金额数目较大，不是炒作的那种；买

票的客户级别比较高，不局限在几个人身上；服务也很周全，让人有一种放心的感觉。于是，她就选定了这家掌柜，和他聊了很长时间。掌柜明确表示，她可以先去玩，回来后再把钱从支付宝打给他。

迪士尼的正常票价是 345 元，而苏沁在这家小店只要 310 元就能买到了，一下子便宜了不少。每张海洋公园的票也可以省下 20 多元。就这样，苏沁一下子就在票上省下了 200 多。

除了像苏沁那样通过靠谱的网络平台，买到便宜的门票外，工薪族还可以提前在网上查找相关景点的免费门票信息。有很多景点都有免费开放的日子，比如每年 9 月的第三个星期六是“全民国防教育日”，圆明园是免费开放的。这时就可以不用花钱，而去观光一日了。因此，我们可以通过网络查找一下，记录下各个景区免费开放的日子，旅游起来就会省下很多门票的花销。

我们是不是担心发生意外变故，打乱拟订好的出行计划，因而不愿意提前订票？其实旅游和其他任何事情一样，都需要计划进行，而不是赶鸭子上架地盲目进行。在计划周全的情况下，即使发生意外变动，我们也可以有条不紊地选择其他方案，尽量减小影响性，保证预定目标顺利实现。

计划好出行的时间，提前买好门票和车票，不但没有了出行时排队等票的心烦意乱，还能节省旅行成本，轻松出行。

旅游不跟团，学会自助游

提起旅游，可能很多工薪族觉得跟团去很好，因为导游对每个景点都会讲解得很细致，而且一路上的门票、住宿饮食和车票，旅行社也都有人打理好了，不用自己操心，很省事。

其实不然，跟团旅游一不小心就成了“购物游”或者“赶场游”，回来之后，很多有过跟团经历的工薪族会觉得自己花了钱，反而没有玩痛快。

戴秋和办公室的几个小姐妹都想要去黄山，于是她负责网上查了几家旅行社，又打电话跟其中的一家旅行社说好了，有 4 个人要参加这次黄山三日游。报了名后，那家旅行社的服务人员用传真发来了其他地区的旅游价目表。于是大家就确定一起跟着这家旅行社出行。

跟着旅行社，最大的缺点就是无法自主地安排自己的时间。在她们爬黄山爬到半山腰的时候，戴秋发现不远处的山间有一团雾气在不停地变化着，色彩很奇特，想用摄影机拍下这一段奇特的景象，可是刚录了 10 分钟，导游就带着队伍把她落得很远了。戴秋只听见大喇叭不停地喊自己，所有的团员们都在前面喊她，她不可能再专心致志地录像了，只好收起录像机，跟着大家往前走。可刚过了一会儿，导游却说，大家就在这儿休息一会儿，当时戴秋不是很累，还想转转，但是也得坐下来跟着大家一起休息。

到了一个小阁子间里，导游就让每个人买一个安徽黄山的纪念包包。不是让游客自愿去买，而是发给大家，让每个人交 20 元钱。其实要说也不贵，戴秋只是觉得对自己没什么用处，家里的包很多，而且那个包包也没什么用，带着还麻烦，就没买，可就因为没买，去另一个景点的时候，导游让她最后上车，路上对她也是爱答不理的。

俗话说，众口难调。戴秋他们这次旅游经历，是现在很多跟团游的普遍情况：跟随旅行团出游，自己的时间被安排得很死，有些景点根本没看够，但是导游已经请我们动身往下一处了；而有一些地方根本就没什么兴趣，还得苦苦等待别人。即使这样，也得向旅行社支付不少费用。

其实，如果自己想去好好玩一趟，还是自助游比较好，这也是近年来越来越受欢迎的一种旅游方式。如果自己走，既可以省钱，又能够随心所欲，潇洒自在。

现在，许多工薪族都会独自背起背包，带上睡袋和日常用品，就朝着自己的目标进发了。这是最自由的一种方式，我们可以根据自己的财力、体力和心情来决定走多远，吃饭、住宿都可以自己安排。这种方法的安全系数稍低一些，所以我们更多地看到，一群背着自己行囊的旅者，一起向前走，他们有着丰富的野外生存技能和旅游知识，又有着相似的爱好的。

与这样的一群人共同前进，不仅可以增加安全感，而且还能学到很多知识。

自助游最好的一点就是自由灵活。一个或几个人结伴出游，选择性更大。比如我们和同事们去登长城，玩着玩着，突然刮起了风，这时我们完全可以临时改变主意，转路去故宫。但是如果是跟团的话，原来计划的事情肯定是无法改变的。即使半路回来了，也不会退回多少钱来。

选择自助游的工薪族除了要花车费、景点门票以外，就是自己的食宿费了，基本上不再需要别的费用了。

首先，省车费，工薪族要提前在网上查好要走什么路线，避免坐错车。在时间允许的前提下不要乘飞机而是坐火车或是卧铺汽车，因为这样不但省钱，而且坐卧铺车还可以保存体力。如果碰上蹭别人包的车返回，那么讨价还价的空间就更大了。

其次，省住宿费，自助游可以尽量住便宜的招待所，只要附近交通方便，室内干净，环境不要嘈杂就可以了。自己一个人出行时要包间，这是保证个人财物安全的需要。另外，除非无可选择或在特热的地区，尽量不要空调，尽量降低住宿的费用。

再次，在伙食上、卫生条件可以的前提下，要选择中低档的餐馆，也应尝试一下当地的特色，如果想吃当地特产如河鱼、湖鱼等，最好自己先到农贸批发市场去买，然后拿到餐馆里加工，这样会省下不少钱，当然前提是应先了解餐馆的加工价格，但是如果是吃低档次的海鲜就不需这样了。

比起跟团游，自助旅游更适合我们工薪阶层，不但能压缩我们的出行成本，还可以让我们玩得很尽兴。也有一些工薪族中间派安排选择“半自助”，几个家庭或者一个单位组成十余人的小团队，并可根据自身需求进行微调。价格虽然比普通的旅行团略高，但远低于完全的“自游人”，同时还可以享受充分自由，省事又省心。

避开黄金周，出行更省钱

黄金周，是所有的商家最好的赚钱时间，这个时候出去旅游，什么费用都很高，所以现在很多人选择避开“五一”、“十一”黄金周出行的旅游策略。

黄金周前后一个月到两个月的时间里，大部分旅游线路正处于淡季，如果在这个时候去旅游，降价的就不止门票了：景区附近的旅馆、景区内的一些消费和服务项目，都会有所下降；而去往某些地区的飞机，机票价格甚至会低至两三折。于是一些工薪族便琢磨着淡季出行，既旅行放松又不会花费太多。

家住北京的于泽度一家，并没有像往常一样在“五一”黄金周期间出行，而是提前了两个月。因为他经过对比各大旅行社的报价发现，同样的路线、游程、条件，黄金周时的价格会比平时至少高出30%左右，最厉害的差价设置可以高达70%！而3月份出行，价格一般是最实惠的。所以夫妻俩把假期提前了两个月。在3月份的时候，他们带着7岁的儿子飞往了三亚度假。此次海南三亚双飞5日游每人只需花1450元，比“五一”期间的价格便宜了近700元。

他们下了飞机后，就直接住进了在网上订好的一家酒店的标准间。平时这家酒店的标准间是180元/天，因为淡季空房间特别多，所以酒店就在网上推出打折价100元/天，而且如果连续住3天的话还可再享受8.5折。这样下来，他们一家只需要每天付85元，就可以住在卫生条件很好、服务人员热情周到的大酒店里了。然后到了景点一看，各个景点为了应付淡季人流稀少的难关，门票比平时都有所下调，这无形中又节省下了一笔钱，而且在游玩的过程中，没有像“五一”或是“十一”旅游时那样人头攒动，到处都是挤得不可开交的局面。他们带了一架相机，边走边拍，悠闲自在，每天都玩得很开心，累了就回到酒店洗个澡，睡上一觉。回来以后，于先生盘算了一下，这次旅游比旺季时旅游至少节省了1000块。

于先生一家选择淡季旅游是个好主意，这样不但能够避开旅游的高峰期，躲开拥挤的人群，而且旅游费用也大大下降了。

一般而言，除去春节放假时间，每年的11月份至次年的3月份是旅游的淡季，因为这

这个时候，天气比较冷，景点也开始“过冬”了，票价也在“缩水”，各大旅行社也纷纷打出淡季特色项目，比如门票打折等。所以这时加入出游的队伍中，可以比旺季出去旅游省30%的费用。

但是还有一些工薪族则有疑问：淡季出游，如何能够更省钱呢？网络上晒出的各种省钱攻略、旅游宝典，让消费者眼花缭乱。在旅游淡季，旅游产品价格本来就低，如何能更省钱，就要花一番心思，动一番脑筋了。

1. 出行时间巧安排

对于上班的工薪族来说，身在岗位就身不由己，时间就成了淡季旅游中最大的一个问题。

如果是需要3日以内的短途旅行，工薪族可以安排在周末出行；如果是3日以上的长途旅行，工薪族可以利用带薪年假加上周末节假日的时间出游，在工作和经济允许的前提下，避开旅游出游高峰安排假期，不仅不受季节和时间限制，而且能够更经济地选择产品。

2. 淡季旅游最合适自由行

一方面，游客可以利用旅行社在交通、住宿和门票方面的优势，预订套餐产品；另一方面由于人流量小，游客还可以自由选择航班、酒店、房型、出行日程等，而且旅游行程不受传统团队的约束。

如果经济条件好，在淡季，可优先选择飞机，提高观光效率。同时航空公司在淡季为了揽客一般做出提前预订机票可享受优惠的规定，且预订期越长，优惠越大。通过自由行，游客可以享受团队机票折上折的优惠。

淡季有这么多个可去的地方，又能浏览美景又省钱，工薪族何必在旺季和大家一起去“花钱买难受”呢？虽然挣钱的最终目的在于享受生活，但如今赚钱不易，花钱也得衡量一下值不值得。在家庭旅游计划的安排上，也要尽量做到物有所值。避开黄金周，免得花钱买罪受；淡季出行，省钱又玩得尽兴，不是更好吗？

选旅馆要避“洋”就“土”

对许多工薪族而言，旅游支出的多少是影响他们出游的关键点。在出游中，除了交通、门票费之外，最大的一笔开支在于住宿费。一般来说，交通费、门票费难以自调，而住宿费则大有文章可做，住宿点选择得当，可省下一大笔费用。

一般外出旅游都是较累的，所以有个安静、舒适的住宿环境特别重要。不过这并不意味着非要住星级宾馆。选择入住旅社完全不必贪“洋”追“星”，而应从实用、实惠出发进行选择。

驴友樊尼是大连的一个普通上班族，好不容易攒了半年钱出国旅行一趟，可不想让一半的银子交代给旅馆。为了能够住好又能省钱，于是他在网上发帖求“经验”。在网友的回复中，樊尼知道了一种交换住宿的方式。交换住宿，就是通过网络或其他媒介，旅游时相互交换自己的房子来居住。交换有免费和付费两种方式，其中免费居多，例如你要去悉尼旅游，就可以寻找悉尼交换住宿的网友，当然，当别人到大连旅游，他也要给别人提供住宿，这是一种互惠互利的驴友间交流、省钱的新方式。

在多方了解完信息后，樊尼也觉得交换住宿是一种不错的方式。虽说自己是租的房子，空间也算宽敞，反正出去游完的这一个月家里空着也是空着。于是，他在一个比较著名的交换住宿网站couchsurfing（沙发客）上注册登记了，并按照规定填写了全部个人真实信息资料。一个礼拜后，他在网上成功联系到一对在澳大利亚居住的华人夫妇，他们刚好想回国旅游，第一站定在大连。老公是工程师，妻子是全职家庭主妇，基本条件不错。协商好时间后，这对夫妇先来到大连，查看相关证件并签订交换合同后，樊尼就飞去澳大利亚了。当然，他的住处也解决了。

不必住星级酒店，交换住宿不仅可以让驴友们出境游省下不少钱，而且可以深入体验当地的风土人情。

可能有人认为出来旅游，一天下来累得腰酸腿疼的，当然要住得舒适些，而且好不容易出来一次，没必要太节省，于是情愿花很多钱住在星级酒店里。其实想想，旅途中也不必太过于讲究，住得舒适固然重要，但大肆挥霍也毫无意义。如果懂得避“洋”就“土”，那既节省了住宿费用又能住得舒适，不是更好吗？

避“洋”就“土”就是指避开星级酒店，选择经济实用型的酒店、青年旅馆以及农家旅馆等听上去有些“土”味的旅馆。其实，这些“土”旅馆的住宿条件也不错，而且价格要低很多。

出游之前，工薪族可以先向朋友打听一下，自己要去的的地方是否有朋友的熟人，可以让他介绍一些便宜的单位招待所之类的。如果有，可以首先选择这些价格便宜、卫生又安全的招待所。如果你是早上到达旅游目的地的，此时千万不要急着去找住宿的地方，因为很多旅馆的房间都还没有退房，很难砍下价来，倒不如先去转转，等到黄昏时再去看房、还价，这样通常可以住到价位稍低一些的房间中去。

出门在外，住宿可是费用中比较大的一项了。因此选择合适的住宿地点，将会大大降低出游的成本。星级宾馆的住宿环境自然不错，但是工薪族没有必要一味地追“星”，应该从实用的角度考虑，避“洋”就“土”，在省钱的同时，让出行更愉快。

结伴出游更省钱

现在的旅游已不再单单是欣赏自然美景陶冶情操了，它还承载着时尚与交友的功能，这充分体现在结伴出游这种旅行方式上。当然可能有些人喜欢“万里江河我独行”的旅游方式，喜欢在周末或是更长的假期里独自一个人拎上背包带些生活必需品，拿上相机，去游览大自然的秀美风光，没有负担，完全沉浸在自己自由的世界里。但是现在越来越多的人喜欢三三两两地结伴出行，渴望在团体出行中得到别人的支持、帮助，而且团体游也是一个很节省的旅行方式。

找几个人结伴出游，不但可以缓解自己一个人的无聊情绪，而且还可以在路互相帮助、互相照应，会很有安全感。没有同伴互相照应，我们就更容易受到罪犯或骗子的攻击和骚扰，而且也更容易受到疾病的困扰。除了考虑到安全外，结伴出游最重要的就是省钱了。

人多好办事这一点在结伴旅游上充分体现出来，车票、住宿、餐饮、门票……旅游中人一多，很多地方都能省钱。

1. 结伴出行省车费

现在有些航空公司规定如果旅客是结伴出行的话，可以订购团体机票，10个人以上预订同一航班，票价可以在原有基础上再低10%~20%，而且每位旅客还可以获赠40万的航空保险。

2. 结伴出行省住宿费

如果人多的话住旅馆会比自己一个人便宜很多。你可以在网上预订时就与旅馆的负责人讨价还价，而且很多旅店也会因为你们是团体租住，在原先的价格上再优惠一些。

3. 结伴出行省餐饮费

三三两两的“驴友”结伴出行，可以探索更多的小吃店，比一个人有情趣，而且可以省不少钱，因为到小店里吃饭可以多点菜然后分摊饭菜钱。另外，还可以吃到更丰富的特色小吃，而且几个同伴可以去当地的农贸市场买些海鲜，拿到当地的小店去加工，这样还可以拼一下当地的特色食物。

4. 除了车票、餐饮外，门票也可以省

现在很多景点为了招揽顾客都会给团体顾客优惠。有的省内景点可以5免1，也就是5名游客可以免掉1名游客的票钱。如果你和同伴在淘宝网上预订门票的话，还可以因为人多可以向店铺的掌柜好好砍价。

结伴旅行的对象可以是自己的朋友，认识的同学，也可以是来自于网上的陌生人。人们一般会选择前两者，但是由于现在朋友和老同学也会有有事儿离不开的情况，所以在网上认识的“驴友”就成了工薪族外出旅行很好的伙伴。寻找驴友最简单的就是在一些同游网上发

艾瓦家楼下的健身房正好3周年店庆，年卡只要1280元，“我仔细算了算，很超值。我每周去3~5次，这样就不会出去逛街或者娱乐了，光这笔开销就能省下不少，不出两个月就能省出健身卡的钱了；另外，在楼下健身之后可以洗澡，这样还给家里省水省电。”

去练了3次瑜伽、学了1节课的拉丁舞、跳了两次普拉提之后，懒人艾瓦竟然感受到了一种以前从未有过的轻松，浑身的细胞似乎都被唤醒了。这让艾瓦有了信心可以坚持下去，并且从运动中找到了乐趣。她甚至打趣道，在健身房里看见的帅哥也都是比较健康的，说不定会有个什么浪漫的相遇甚至开花结果呢。

“身体是革命的本钱”，发展到今天，身体应该也是理财的本钱了，要选择一种科学合理经济的健身方式。最一本万利的投资其实是对自己身体健康的投资，包括自己的体力和脑力。而很多工薪层却并无健身投资意识，这方面的金钱投入其实几乎为零。

许多事业心强的工薪族朋友忙于工作，往往忽略了对健康投资。我们常常可以看到有的人甚至做出透支健康的事情，比如说，饮食作息不规律、抽烟、酗酒、经常熬夜，等等。你可知道，实际上，从20岁左右，衰老的过程就开始了，如果不注意健康投资，等到你感觉到身体不如以前时，已经在走下坡路的时候，就无力改变衰老的进程了。

要抵抗衰老的影响，永葆青春活力，道理很简单，就是保持活动，也使自身保持活力，不要整天坐在办公桌前一动不动。其实投资的机会永远存在，只要抓住时机，我们就能拥有大量的财富，但前提是我们得重视身心的健康。

有病早看，不花冤枉钱

俗话说：“小洞不补，大洞尺五。”意思十分明确：衣服上破了一个小洞，补起来很容易。如不及时处理，一旦成了大洞，没准花多大功夫也补不了。我们身上的病也是一样，病情很轻的时候，我们花一些钱就可以治好，但是如果我们忽视它的存在，等病情恶化了，花多少钱都治不好了。

虽然现在的生活水平提高了，但由于工作压力大、生活节奏太快、医疗费用太高等各种原因，“有病不治”、“有病不及时看”的现象仍然存在。尤其是工薪阶层，工作比较繁忙，有病不喜欢及时看病吃药，认为过一阵子就好了。但是有病不早看，一拖再拖，时间久了再小的病也会变成大病，再轻的病也变成重病，甚至会危及生命。

在疾病防治问题上，有一个普遍的规律：处理越早，效果越好，花钱越少。晚治不如早治，早治不如预防。比如牙病，按照口腔科医生的要求认真刷牙，是最简便有效的预防措施。如果有龋齿，也应该尽早治疗。一个小龋洞，很容易补好；如不及时治，拖成大洞，就难免会感染、疼痛，有时还只能把牙拔掉才行。虽然可以安上假牙，但总不如真牙好。

健康被忽略，到头来也影响了工作，自己的工资自然也会减少。在这里，需要提醒忙于工作的工薪族，要注重自己的健康，小心以下疾病：

1. 头痛并非小事

头常一跳一跳地痛或好像有东西缠着头部，绞着痛，并伴有眩晕现象。主要是由于在工作中用眼过度，长时间专注屏幕、睡眠不足、压力太重等都是导致头痛的直接原因。此外，姿势不正确、工作节奏紧张和睡眠太多亦可能引发头痛。

放松心情和身体，间或闭上眼睛或到室外做些简易舒展运动。打开窗户让室内空气流通或者离开办公桌，戴上耳机听音乐。头痛时不要乱吃止痛片，那只会令人对痛的感觉变得迟钝，损伤脑部神经，却解决不了根本问题。及时去看医生，开点药吃是十分必要的。

2. 肝痛应引起足够重视

肝癌早期缺乏典型症状，不过有些常见的临床表现，如肝区疼痛，有半数以上病人以此为首发症状，多为持续性钝痛、刺痛或胀痛。主要是由于肿瘤迅速生长，使肝包膜张力增加所致。

全身和消化道症状早期不易引起工薪族的注意。此时患者主要表现为乏力、消瘦、食欲减退、腹胀等。部分病人可伴有恶心、呕吐、发热、腹泻等症状。晚期则出现贫血、腹水、

第四章

病：健康不是“买”来的

五十年的健康价值千万

即使我们一生都只是个普通工薪职员，以现在年薪 5 万为起点，每年只要任劳任怨、勤勤恳恳地工作换来 5% 的加薪，又有 5% 的无风险的国库券投资收益，50 年后总收入将达到千万元。而这一切的基础就是 50 年的健康。

2012 年，熊市跌跌不休、投行日子不好过的情况之下，国信证券投行部年仅 33 岁的保荐代表人郭熙敏因心脏病突发猝死，这个消息引起很大反响。

他在 2011 年 3 月 12 日凌晨 1 点 55 分在网上写道：“在熬夜加班的这一刻，我想到了死亡。一个师兄，因为过度劳累患上白血病去世。追悼会上反思自己要多照顾好自己，工作永远只是工作，身体最重要。但如今，身不由己的打工者忘却了生活和身体。一种无能为力的宿命感。”写下上述文字一年零 5 个月之后的早上，郭熙敏因突发心梗离世。和他同样“忘却了生活和身体”的那些职场拼杀者一片唏嘘。

郭熙敏并不是近期工薪族人士猝死的唯一案例。从 2012 年 5 月到 8 月，短短三个多月时间内，已经有 4 名工薪族相继猝死，年龄最大的 44 岁，最小的不到 33 岁。

脚踏实地、卖力工作却没有精力关注身体健康，捧着金饭碗却没能保住年轻的生命。工薪族中相继发生的几个猝死案例值得所有人深思，健康与工作究竟怎么才能协调统一。

有句话说，健康是 1，其他都是 1 后面的 0，如果 1 没有了，后面的 0 再多也没有用，所以身体健康永远是排在第一位的。大家都明白这个道理，可是绝大多数人依然在拼命，因为房贷车贷要还，家里上有老下有小，而且很多人感觉自己是工作链条当中的一环，如果这一环断了，链条很有可能会出现出问题。尽管是一个人在奋斗，但一停下来整个集体、家庭就会受到影响。

过劳，已经成为职场中人的通病。一项针对 13195 名职场白领的调查显示，逾八成白领面临加班，七成处于过劳状态，三成出现失眠、脱发等症状。专家指出，八成的猝死与冠心病有关，而很多中青年冠心病患者都是社会的精英阶层，他们的共同特征是长时间的超量工作与压力。

有数据显示，我国每年死于心脏病猝死的人数多达 55 万。这也就意味着，每天至少有 1000 多人猝死。根据 2007 年的有关数据，广州市每年约 8000 人因心脏病猝死。而根据深圳市急救中心今年 4 月的统计，从 10 日到 20 日，11 天的时间里，120 接报 16 例中青年猝死的病例。其中 14 人为男性，2 人为女性，8 人年龄不到 40 岁，年龄最小的只有 22 岁。也就是说，中青年占了一半。

艾瓦办了一张健身卡，竟然一时间成了办公室里的新闻，一则是因为她实在是个懒人，中午同事拉她出去散步，她从来都不去，公司楼下的小花园，到现在她都不清楚里面竟然有很多桃花和迎春花；二则是因为大家都在积极地想招儿节流，艾瓦竟然花钱办了看似没用的健身卡。

帖子征游伴，你只要把自己的爱好和想去旅游的地点和出游的日期说清楚，就可能找到你想要的“驴友”。

邱月准备十一期间去北京玩，想找几个喜欢旅行的朋友一同前往，一来路上可以有个照应，相互解闷，二来还可以交流旅游心得。在朋友的建议下，她就在自助游论坛上发了帖子，说明了自己的旅行计划：10月1日晚坐火车前往北京；10月2日到北京，到后住青年旅社，安排好住宿后去天安门广场、城楼、毛主席纪念堂、中山公园；10月3日，去游颐和园或圆明园（二选一），北京大学或清华大学（二选一），若时间或体力允许还可去天坛，晚上逛逛王府井；10月4日，去北海公园玩，下午至飞机场乘5点的飞机返杭。

按照自己的计划，邱月计算出了单人花销：火车票300元左右、青年旅社每晚要80元，门票300元左右，返杭州的飞机票900元左右。并把所有的旅游计划和个人需求贴在网上，很多网友回复了她，最后她和两个年龄相仿的女生去了北京，完成了自己的自助旅行。回来核算花费时，她发现加上提前订票，平均下来比预期省了100多块。

除了网络，工薪族还可以通过一些旅行社来找同伴。比如，桂林国旅商务旅游接待中心，就推出结伴同行游服务。工薪族旅游者只要把自己的旅游目的、交友要求、旅游行程、爱好等详细要求告诉旅行社，他们就会在网上公布，有意向的游客就可以和你相互沟通。

在城市里，单枪匹马的自助旅行比较合适。但如果你想到青海、西藏、新疆等地区独自旅行，那绝对不是最省钱的方法，最好找几个有共同自助旅行目标的朋友，结成一支队伍共同出行，以火车、飞机等交通工具到达目的地。在目的地几个人一起租车、吃住，都是最安全划算的旅游方式。

下肢水肿、皮下出血及恶病质等症状。

3. 口腔溃疡可能是大病前兆

上班当中总有几天着急上火的时候，一上火口腔溃疡就出现了。但是往往工薪族会对口疮习以为常，殊不知这可能就是大病出现的前兆。

在少数情况下，口腔溃疡也可能是较为严重的疾病表现出的一个症状，如口腔鳞癌、盘状红斑狼疮、多形红斑、白塞病、克隆氏病等。良性口腔溃疡一般1~2周即可愈合。若历时较长，超过两个月仍未痊愈或发作频繁，一个月超过两次，都需要尽快去医院就诊查明病因。

其实，很多病在初期的时候很容易治好的，也不需要花费多少钱，但是如果我们一直拖到病情严重之后再治疗的话，就需要花费更多的钱去治疗。既然我们花少量的钱就能够还自己一个健康的身体，为什么还要等到病情恶化，而花那么多的冤枉钱呢？所以，我们有什么毛病的话都早早去看，不要扛着，以免到时发展成大病，让自己花更多的钱。

规律体检，定期检查

大家多长时间做一次体检？一年一次，几年一次？健康体检不只是老年人的事情，更是我们每一个工薪族都应该重视的事情。规律体检，定期检查，不仅可以保证我们的身体健康，还能够为我们节省一些不必要的花费。

王金华和牡丹阳同在一所小学当教师，学校里每年都有一次免费体检的机会，但是王金华认为这样的体检纯属浪费时间的事情，有什么病也不会检查出来。所以，每次学校组织体检的时候，她都不参加。

2012年5月份的时候，王金华身体不适到医院检查，发现她已经是乳腺癌晚期。当时为了治疗她的病，家里花了将近8万元，这些钱需要她工作三年才能够赚到，加上生病不能上课，收入也减少很多。而手术之后，还需要吃一些药来控制病情，每个月差不多花费1500元。可以说，王金华的这一次生病耗去了家里的大部分资金。

让家里花这么多钱，王金华现在也很后悔，也表示以后会坚持去参加学校组织的定期检查。为什么呢？因为在她住院期间，同事牡丹阳去医院探望她，告诉她这样一个消息：前一年牡丹阳参加学校组织的体检中，发现自己的乳房有肿块，虽然很小，但是医生也建议她去医院做个深度的检查。后来牡丹阳就拿着体检报告去医院检查，当时的医生说幸好她发现得早，要来晚了就不好治了。而她现在已经完全痊愈了。王金华问牡丹阳她治病总共花了多少钱。牡丹阳说自己只是喝中药调理，前后就花了2000多元。

如果王金华也坚持参加学校组织的每年一度的体检，那么，她也是有可能跟牡丹阳一样，在早期就发现病情，这样，她也许可以跟牡丹阳一样只需花几千元就能够治愈自己的病。而不需要像现在这样花这么多钱，还不知道能不能治好。从王金华和牡丹阳的经历中，我们可以看到，规律体检，定期检查，不仅可以让我们及早发现病情，还可以为我们节省一些费用。不管是从健康，还是从理财的角度来说，对我们都是有好处的。

现在大部分的公司，即使是私营的，也提供每年一次的免费体检的福利。我们完全可以利用这样的机会，给自己的身体做一个全面的检查。虽然有些公司提供的体检项目过于简化，我们也是可以抓住这样的机会，自己付费做定期的检查。我们可以在公司原定的体检套餐之外，自己添加一些需要检查的项目。一般的体检机构，都会对已经跟他们合作的工作单位的员工和家属进行打折的服务。所以，我们在这个时候进行检查，费用就会比自己到体检机构去做全面的检查要省很多钱。而且，那些基本的检查项目我们也需要花钱。所以说，对于公司提供给我们的每年一次的免费体检机会，不管它的检查项目多么简单，我们都不要放弃。

近年的统计显示，一些慢性疾病的患病年龄已经开始趋于年轻化。尤其伴随社会竞争压力的逐步增大，亚健康人群也在成倍地增长。据统计，28~45岁的青壮年中有70%以上属于亚健康人群。所以，我们在拼命工作赚钱的同时，不要忘了健康这件事。我们要把病痛扼

杀在摇篮里，让自己少花钱治病。而这就只能靠规律体检，定期检查了。

家庭常备药，及时给自己当医生

随着人们生活水平的逐步提高和医药卫生知识的不断普及，人们防病健身的意识加强了。有些小病我们完全不用去医院找医生看，像普通的感冒，我们自己吃点感冒药就完全可以痊愈。这样，既可以免去我们跑医院的麻烦，也可以为我们节省下一大笔费用。从理财的角度来说，家庭常备药、及时给自己当医生也是一种省钱的途径。

王静怡是一家健身俱乐部里的前台，月薪 1800 元。有一次，她又咳嗽又发高烧，39 度。为了健康着想，她立马请假去了医院。到医院，挂号，问诊，全身检查，拍片。医生说有可能是肺炎，先打点滴退烧再说。整天下来，花了 3000 元。医生嘱咐她第二天烧如果还没有退就到医院来再次打点滴。

第二天，王静怡还是没有好，烧还没退，正在她打算再去医院看病的时候，她当护士的小姨正巧来看她。查看了她的身体，她的小姨说应该就是普通的感冒发烧，先吃吃一些退烧药。于是就去附近的药店，花了 15 元给王静怡买了一些药回来用。吃了药，王静怡呼呼睡了一觉，晚上醒来烧已经退了。晚上继续吃了一些小姨买的药，一个晚上之后，王静怡就好了。

这件事让王静怡非常不高兴，自己花了差不多两个月的工资去医院看病，一点效用都没有，结果小姨只花了 15 元买来的药反而让她好了个彻底。这让她意识到应该在家里备一些常用药，有个小病痛的时候就自己吃吃药，去医院太浪费钱了。所以，在她小姨要走之前，她就让小姨帮她置办了一些常用的药，并且分门别类放置好。之后的王静怡凡是小灾小病都自己吃药，没有再去医院了。

从王静怡的经历中，我们可以看到，如果我们懂点医理，我们也是可以自己吃一点药，治疗一些平常的病痛的。这样比我们去医院要节省很多钱。像王静怡，她去医院花了 3000 元都没有治好病，而她小姨只买了 15 元的药给她吃，过了一天病就好了。假设她去医院花了 3000 元之后治好了病，我们对比一下，还是花 15 元就能够把病治好合算吧。这样我们还能够省下 2985 元。这些钱拿去投资生财，只算 10% 的收益率的话，一年下来，我们也就可以轻松赚得 300 元了。所以说，小病小灾，我们自己处理是最合算的做法。

而且，现在去医院治疗，我们需要掏挂号费，一次就得五块钱，挂个专家号还得几十元。这些钱节省下来都够我们吃一顿早餐或者是交一个月的水电费了。加上去医院还要排队，浪费我们的时间不说，还要忍受那么久的病痛折磨。如果我们家里有了适合的药，我们就可以免去这些挂号费，还可以及时给自己治疗，把自己的病情扼杀在摇篮里。

如何防止医院滥检查

现在，很多医院为了能够更加精确地判断病人的病情，总会给病人安排非常详尽的检查。我们都知道，医院不会白白为我们做这些检查，我们接受多少检查，就要支付多少费用。在这些检查中，有些只是医院的例行检查，如果我们能够自己识别出来，我们就可以免去这些检查的费用，为自己多节省一些资金。

家住上海的沈浩因为身体出现不适，向领导请假在某医院住院治疗，入院时进行了一整套血液、X 光、心电图等检查，这些检查整整花了沈浩 5000 元。他住院 10 天后出院，但出院 3 天后又因感觉不适重新入院。

第二次入院后，医生又给沈浩安排了整套的血液、X 光、心电图等一系列检查。沈浩不解：“前一次检查相隔不过两周时间，为何又要重新来过？”医生回答：“卫生局对我们有规定，所有入院病人的检查资料必须完整。”沈浩表示：“为何不能从资料库里把检查信息查找出来呢？”在多次交涉之后，医生如此回答沈浩：“挑一些比较便宜的再查一遍吧，有些贵的就算了。”这就让沈浩明白，这些检查并不是诊断的必需手段，只是一些例行检查而已，而

自己却需要为再次检查再支付 5000 元。为了自己的钱不白花，沈浩最后选择了转院治疗。

从沈浩的经历中，我们可以看到，医院为了自己的工作便利，会尽量地给病人安排全面的检查，虽然有些检查对于病人来说并不是必要的，但对于医院的管理来说却是便利的，所以，如果我们没有及时发现，我们就需要为这些不必要的检查支付很多的钱，而这些钱说到底对我们的病情诊断并不是必需的，换句话说，就是白白浪费了这些钱。那么，我们在就医的时候，如何防止医院的滥检查来保护自己的资产呢？

(1) 去医院看病，首先要明确自己有事先知情权，应该要求医院对将要进行的检查事先告知自己，不要盲目接受医院的强制性服务，另外也是为了防止医生对我们进行一些非免费的科研试验性检查。

(2) 不要嫌麻烦，住院费用要分次续费。切忌在住院账上存放大量的住院费。这样往往会增加大量不必要的检查和费用。

(3) 近期在医院做过的一些相关检查，要保留档案。有些医院采取结果互认制度，这样再去别的医院时就避免了重复检查。

(4) 若医生向我们推荐与病无关的大型检查、体检或治疗，要学会委婉拒绝。

(5) 学会拒绝不必要的高档检查。有些检查因为仪器或原理的不同，存在价格差价，没有太大必要时，不需要进行高档检查，一般性的常规检查即可。

(6) 学会要求单项检查。有些医院为了多收费，会在一些必要的检查项目中掺杂一些不必要的项目，也就是组合式的检查。接过医生开的检查单后，我们要浏览一下，看是否有和我们的病无关的检查，尽可能多和医生沟通，要求单项检查并让医生写清楚我们的检查项目。

(7) 有些医生会让病人对同一项目多次进行检查，实际上有些项目没有必要检查这么频繁，应让医生给出合理解释，必要时再进行检查。

如何防止医生滥用药

据有关媒体报道，2009 年我国医疗输液 104 亿瓶，相当于 13 亿人口每人输了 8 瓶液，远远高于国际上 2.5~3.3 瓶的水平，这种过度用药危害着人民的健康和生命安全。医学界流行一句话说，在美国买枪很容易，但买抗生素却很难。而中国正好相反。世界卫生组织调查显示，中国住院患者抗生素药物使用率高达 80%，其中联合使用两种以上抗生素的占 58%，远高于 30% 的国际水平。据统计，因抗生素滥用，患者每年多花数十亿元。

从上面的数据中，我们可以看到，在我们的社会中，存在着严重的过度用药的问题。而由于医生的滥用药，我们个人的财产也产生了不可避免的损失。也许有些人觉得这些数据离自己太遥远，那么，我们就一起来看看吴果的经历，也许我们可以看到自己的影子。

赵凡宇是一家私企的销售，有一天他陪完客户吃晚饭，在回家的路上突然感到自己的肚子很不舒服，刚好路边有一家门诊，他连忙跑进去看病。医生对赵凡宇的身体状况做了简单的了解，就给他开了一些药。

医生在开药的时候特别推荐了几种新药。赵凡宇当时挺感激医生为他讲解得那么详细的，但是，等医生把药拿出来时，赵凡宇都傻眼了：整整一塑料袋子的药！不过，为了面子问题，赵凡宇二话不说，就付款走了。

回到家一看，赵凡宇觉得那些药的名字都陌生得紧，就看了看说明书，发现很多药的对应症状跟自己的情况很不一致，而且副作用还不小。为了安全起见，赵凡宇决定不用这些药，虽然那是花了 500 元买的，他也毫不犹豫地搁起来，不再服用，而是吃了家里备用的藿香正气丸。第二天他的肚子也就没事了。

赵凡宇自己去看病，花了 500 元买回来的药，自己却不敢吃，然后把这些药品束之高阁。对于赵凡宇来说，自己就等于白白浪费了 500 元。其实，我们去医院看病，总会拎回一大堆药品，很多时候，这些药品被拎回家也总是被我们束之高阁。而有些时候我们家里已经

有了某种药，医生又给我们开新的。这就让我们的药品总是用不完，总是等药品放过期了扔掉。要知道，这些药品并不是医生白白给我们的，都是我们花钱买回来的，如果我们不用这些药品的话，就等于我们在浪费我们的金钱。这就跟我们买回衣服却不穿的道理是一样的。

据统计，2011年，我国医院门诊病人均医药费用为179.8元，住院病人人均医药费用6632.2元。一次住院费接近城镇居民年人均收入的1/3，几乎相当于农民一年的人均纯收入。可见，医药费用是群众生活中一项沉重的负担，无怪乎人们看病住院时都会感慨“真的病不起”。滥用药，可以说是导致“看病贵”的重要原因。那么，我们该如何做才能避免医生滥用药，减少不必要的花费呢？

(1) 要学会提要求。

在医生开处方前，就要和医生说明你的用药原则。例如，能用价格便宜、疗效可靠的药，就不用价格昂贵的药。

(2) 要有一些基本的常识，常见的药品，便宜但未必不是好药。

能够对症的就是好药。不要因为医生推荐，就听之任之，使用昂贵的新特药。

(3) 拒绝使用非对症药物，即使是医生强调的，也要咨询一下其他医疗机构。

(4) 如果医生开了价格昂贵的药品，可以多去几家药店咨询，货比三家，然后再选购。也可以咨询其他医生，寻找相对便宜的、具有相同疗效的药品。

(5) 如果医生开出一些营养药品、保健药品等辅助治疗性质的药品，要学会委婉谢绝用药。

如免疫球蛋白、胸腺肽、复合维生素等，这些都是没有必要服用或者自己可以在市面上购买的药物。

(6) 拒绝非免费科研试验性用药。

(7) 严格控制用药时间，尤其是抗生素。

对于抗生素的使用，医学临床规定：对于无菌手术、清洁污染的伤口以及污染性手术无感染体征和用药指征的病人，抗生素预防感染的用药时间均应少于48小时；如果有感染体征和用药指征，同一抗生素持续用药时间要少于7天；抗生素用药体征消失后，持续用药时间应少于48小时。

如何防范医院科室乱收费

杨森森平时忙于工作，身体状况也不算太好，前一段时间他感觉腰酸、头晕、浑身无力，就到家附近的一所医院去看病。刚进入医院就被导医护士带到泌尿科。一位女医生问了一下病情，就判断他是前列腺炎，给他开了化验单。整个化验检查费用是300元，等到化验结果出来之后，医生说确定为前列腺炎，需要治疗。之后又开了500元的药品。医生说，需要治疗一个疗程才有效果。为了身体健康，杨森森配合治疗，这一个疗程下来，他总共花了1万元，但是自己的病情并没有好转。

于是，他又到市里面的公立医院去检查，医生诊断他为脾肾虚，给他开了一些药，总共也就400元。于是他拿出自己之前治疗的单子给这位医生看，这位医生说了句：“瞎说！就这些药也不应该到这样的费用。”

杨森森服药一周之后，病情有所好转，就多方打听，发现自家附近的那家医院以前就有乱收费的医疗纠纷，而且发现医院的多个科室都是对外承包经营的，很多医生连资质都没有，这些承包科室的医生经常乱收费，还卖高价药。他状告到卫生部门，医院才退了他4500多元医药费。杨森森自此发誓再也不去那家医院看病。

杨森森家附近的医院由于利益熏心，胡乱编造病情，胡乱收取病人的费用。杨森森花了1万元的费用，自己的病情一点好转的迹象都没有。后经过多方打听，才揭发了这个医院乱收费的现象。如果我们遇到这样的情况，不仅对我们的身体健康有危害，还让我们的资产白白流失。

1万元，需要我们工作几个月才能够赚回来，如果拿去投资，即使只是10%的收益，一

年也可以给我们带回来 1000 元了。所以我们不能容忍医院科室乱收费的现象，为了我们的身体健康和财产安全，我们在就医的时候需要防范医院的科室乱收费。这就需要对医院科室收费状况有所了解。一般来说，医院的几大常规科室的收费不可避免，但是工薪族可以通过自身预防医院科室的乱收费项目：

1. 检验科

检验科作为医院检查类科室，收费项目最多，最容易产生乱收费现象。

在医院检验科进行血常规检查有三个收费标准，分别为：手工法、不分类机器法，三分类机器法，五分类机器法。尿常规仪器法有 8~11 项自动检测结果，再加上尿沉渣镜检。艾滋病检查有多种试验方法，如酶联免疫法、金标法。收费标准各不相同。计算值不收费。在检验项目中，像球蛋白和间接胆红素，作为计算值，是不产生费用的。

为了避免在检验中被多收费，我们可以在检查前问清楚收费状况，检查后尽量保存收费单据，例如保留核磁共振检查的片子，看一下片角显示的内容，可发现该医院核磁场强度，就可以判断是不是多收费。

2. 超声检查室

B 超检查分为普通黑白 B 超和彩超检查。普通黑白 B 超和彩超收费不同；彩超检查，根据部位的不同，收费价格也不同。在检查前，询问清楚收费标准是关键。此外，在检查时，工薪族应该要求医生将检查目的和检查的每一个单项写清楚。

3. 胃镜食管镜室

胃镜食管镜的检查收费项目不多，但容易出现乱收费现象。我们需要小心胃镜食管镜室的乱收费现象：在胃镜食管科室中，开单医生的检查目的明确为胃镜或胃部，而胃镜食管镜室在胃镜检查中收取食管镜检查费用来进行捆绑收费。在做胃镜检查 and 食管镜检查时，需要做术前“三项”，即艾滋病检查、乙肝检查、丙肝检查，有些医院胃镜和食管镜室自行开展，并且收费过高。

总之，我们要防止就诊时被科室乱收费，首先就是自己对标准收费要有一个大概了解，其次在就医之后保留单据以便再次查询，尽量选择大医院的科室。现在，大医院在住院及门诊大厅均安装了医疗费用查询设备，免费为病人提供实时医疗费用的查询，同时公布了投诉举报电话。即便一不小心遇上“黑心”科室，也可以及时向医院反映，维护自身利益，保障我们的财产安全。

看病花钱，花得明明白白

当今社会是一个激烈竞争的社会，随着经济体制和劳动组织制度变革的深入，人们的生存境遇和社会地位一直处于不断地重新建构中。未来社会经济的不确定性，让身处其中的人们内心骚动不已，而最受这股不安冲击的人群无疑是广大的工薪阶层。

“小康小康，生场大病全泡汤”、“救护车一响，一头猪白养；住一次院，一年活白干”。这是很多工薪族的内心独白，从这些挂在工薪族嘴边的顺口溜中，不难体会出面对疾病时心中的无奈。在奔小康的路上，“看病贵”已经成为工薪族生活中的大问题，很多人觉得那些大医院就是给有钱人开的，没钱趁早别进去。可是生病后不上医院怎么办？死扛着，身体迟早会扛不住的。所以说，生了病还是得到医院去，只是在花钱的时候要多动脑子，多算算经济账。

彭立军是一家电脑销售公司的普通职员，由于单位没有给他上医疗保险，他每次生病都仗着年轻体壮而咬牙坚持，一般熬几天也就好起来了。实在坚持不住的时候，只好去小门诊买点药。

有一次他感冒了，而且病情很严重。他已经从药店买了些药了，但就是不见好转。几天没上班，单位的同事小胡来看他，见他病得那么严重，就让他上医院。可是彭立军说：“根本不敢上医院，一去的话，就算看了病，这个月也没有吃饭的钱了。”小胡告诉彭立军，其他的担心是多余的，然后就向彭立军传授了一些到医院看病的窍门。彭立军听了之后，便在

小胡的陪同下去了医院。结果真如小胡所说，没花多少钱就药到病除了。

作为工薪族，许多人坐在办公室里，整日面对电脑，身体常常会出现这样或那样的疾病。如果不当回事，最后伤害的还是自己的身体。

为了能够在这个激烈竞争的社会保住自己的饭碗，工薪族任劳任怨。不少人仗着自己正值青壮年，一天工作十几个小时，一周工作六七天，吃着不规律的三餐，就为了保持着高效率的工作，在精力充沛的时候拼命多赚点钱。曾经有年轻人把“年轻的时候用健康换金钱，老了就用金钱换健康”这句话挂在嘴上自我调侃。

然而，长期超负荷工作，对社会保障的担忧，使不少工薪族的身体一直处于高度的紧张和疲惫状态。已经有很多调查报告显示，高血压病、冠状动脉硬化性心脏病、脑中风以及各种肿瘤等过去的“老年病”正在年轻化，而作为一系列疾病前兆的亚健康也正在困扰近半的中国人。

人们常说，什么钱都可以省，唯独看病的钱不能省。现在的医术越来越高明、设备越来越先进，看病的成本也越来越高，去一趟医院，少则一两百，多则上千元。其实，看病和其他消费活动一样，也有省钱的技巧，只不过人们看病心切，平时都不太会计较这些小问题，不知不觉中就花了很多冤枉钱。那么该怎样看病，才能不被宰，把钱花得明明白白呢？

1. 了解政策规定，明确医疗服务收费基本常识

(1) 预约检查不收挂号费。预约检查是指做CT、B超等检查时，只要拿着大夫开的检查单，就可以直接到相关科室，预约检查，这样到了预约日期来检查时就不用再挂号。值得注意的是，预约检查不是预约看病。

(2) 做CT扫描检查能省钱。做CT、磁共振扫描检查时，是不收取数字化影像处理系统费的；医院在做CT扫描检查时，如果没使用螺旋扫描功能，则不能加收螺旋CT费。

(3) 计划免疫接种费。以前，计划免疫接种收取注射器和注射人工费用，现在这项收费已经取消。

(4) 手术中使用的外用盐水、用于冲洗目的的盐水不能另行收费。

(5) 口腔冲洗仅限口腔科收费。

(6) 第一次住院的建病历收费，二次住院不收取初建病历费。

(7) 取暖费。采用清洁燃料供暖和不是清洁燃料供暖收费不一样。另外，A级病房和特需病房不收取取暖费。

2. 初诊只挂普通号

大部分患者在来医院看病时都想找专家看病，好像只有这样心里才踏实。但是你要明白，专家门诊的挂号费远远超出普通门诊，这样无疑会加大你看病的开支。而如果患者患的是一般医生都能诊治的常见病，如果也挂专家号，就是一种浪费。初诊时，无论是专家还是一般医生，都要根据病情先让病人做相应的血液、尿液等物理、生化检查，然后才能确诊。所以，初诊挂普通号即可，等到复诊时再挂专家号，或者有疑难杂症时再挂专家号。

3. 衣着朴素，随身带病例

患者的着装跟“药费”有着些许的关联，有钱人吃名牌药的现象很普遍，出于“耐药性”的考虑，现在很多医生会针对患者的“着装”来开药也就不难理解了。其实高价药和普通药的品质并没有太大的差异，所以看病着装朴素点，或许会节省不少的医药费。

老病历上记载着你的病史、一些重要的检测结果以及用药情况，这些资料是医生诊治的重要参考。如果没有这些资料，患者又说不出个所以然来，许多本可以免去的检查又要从头开始，这样就会加大看病的开支。因此，为了使病情得到顺利准确的诊断、免掉不必要的开支，看病时请带上老病历。

工薪族在了解完医院的各项规定，对看病做好完全准备后，内心就会清楚自己看病需要花多少钱，有哪些钱是不应该花的。能够减免的花销尽量减免，能够避免的尽量避免，剩下的只需要安心静养等病情结果了。

第五章

伴：理好婚姻这份财

婚姻就是一场投资

在择偶过程中，人们都愿意向既得利益靠拢。找一位财力和社会地位比自己高的人做伴侣，通过婚姻改变自己的命运甚至是自己家庭的命运，这样的观念古今中外都有。

25岁的冯开岭，在某师专中文系担任助教兼管理员，由于老家在农村，父母都是老实巴交的普通农民，兄弟姐妹又多，再加上本人相貌土气、性格内向，见了生人爱脸红，即便肚子里读了不少书，可总不能把学问挂在嘴上或贴在脸上吧，因此，找对象就成了个不小的问题。而他自己的自我要求还不低，找对象的第一标准是长得漂亮，其次必须是城市姑娘，再有就是文化水平不能低于中专。这些条件一来，好多原本热心的介绍人，纷纷摇头叹息而去。

冯开岭干脆一门心思读书写作，在某报副刊上连连发表，连连获奖，这时他的创作才能得到了当时此报副刊部朱主任的赏识。朱主任和妻子一商量，决定把自己的宝贝女儿朱洁许配给她。朱夫人本来希望女儿找个城里门当户对的人家，只是最终经不住丈夫的劝说还是同意了。朱洁也觉得冯开岭是个爱读书、勤思考、有学问、有志向的人。于是，慢慢同意和冯开岭接触，最终谈婚论嫁步入婚姻。

如今，每每看着女婿步步高升如此长进，朱主任就要在女儿面前邀功：“你看看，要不是老爸我慧眼识英雄，你能有今天的好日子？”

朱洁依靠自己慧眼识珠和父亲的撺掇，得到了如意郎君。巴菲特说：“婚姻才是人生最大的投资。”说的就是人生中最重要的是跟什么人结婚，在选择伴侣上如果你选择错了，将会让你损失很多，而且，损失不仅仅是金钱上的。

20岁的莫丽大专毕业，离开了安徽老家到了天津。年轻漂亮的莫丽很容易找到了可以安身的工作。2005年年初，她跳槽到一家新加坡的驻津公司做市场部助理。公司老总是一位40多岁的新加坡人，一个多月后，老总向莫丽表示了好感，一年后他们结婚了。婚后莫丽辞去了工作，在丈夫购买的别墅里做起了全职太太。

现在莫丽对自己的生活很满意，谈到和丈夫相爱到结婚的过程，莫丽说：“我老公比我大将近20岁，离过一次婚，个子不高，身材还有些发福，因为谢顶，看起来可能比实际年龄还要大一些，在很多人眼里，我们是不般配的。”虽然也有人会在背后议论，莫丽是因为钱才嫁给她的丈夫的。莫丽坦然地反诘：“难道只有我想嫁给有钱人吗？说实话，我到现在也不知道为什么他会选中我。但我并没有拒绝，这其中不能说没有现实的考虑，财富、社会地位这些都有足够的诱惑力。我没有拒绝他的理由。”

一个从安徽乡下走出来的工薪族小姑娘成为豪华别墅的女主人。也许男主人公并不是“王子”，但这个女孩是让不少人妒羡的“灰姑娘”。有人把婚姻比喻为女人的第二次投胎，这种说法虽然有点夸张，但是不无道理。

其实，在考虑婚姻对象时，工薪族首先需要认识婚姻的真谛是什么，是两个人因相知而

相爱，因相爱而组建家庭，哺育爱情结晶的过程。这里的相知是婚姻的大前提，就是要有共同的价值观，因为共同的价值观，夫妇双方才能对同一事物有共同的看法与理解，并制订合理的家庭理财规划方案。

其次，工薪族需要通过持续的经营来创建幸福美满的家庭。这里的经营包括物质和精神两个方面：对于物质方面经营，需要的是合理的理财规划，首先是对日常生活的现金规划，不论家庭富有或是贫困，都要有一个合理的日常开支规划，在保证正常生活的基础之上进行合理的教育、养老、投资等方面的规划，逐渐由保证财务安全提高到财务自由的层次；对于感情上的经营，需要双方的互相爱护与关心，互相鼓励与包容，让两个人的感情更加的融洽。而这两者之中只有满足了精神方面的经营需求后，才能良好地进行物质方面的经营，因为一对没有共同价值观的男女是无法达成共同的理财规划方案的。

不可否认，婚姻确实是一场投资，但不只是超现实的金钱投资，更是感情上的投资。因此一对有共同志向的男女为家庭的财务自由而不断奋斗才是婚姻理财的核心。

婚后理财，婚前计划

财务问题成为纠缠许多人婚后生活的一个重大问题。夫妻双方都有保证对方财务状况的义务，但所有的事情不能一蹴而就，你不能指望原本是月光族的自己能够在婚后几天时间内就发生改变。

作为待婚对象的男性和女性工薪族要在婚前就开始学习理财的相关知识，科学分配自己的财富，只有这样才能让婚后的生活更惬意。对财务的合理规划是婚姻走向成熟的第一步。

25岁的乔小姐，从事IT技术工作，目前单身，现在与父母同住。现金及活期存款4万元，基金及股票2万元，乔小姐自己开一辆奥拓。乔小姐收入5000元，每月支出合计4000元，现在每月几乎没有剩余。除公司的五险一金外，还投保了大病、意外保险。打算今年结婚，未婚夫目前待业。乔小姐现在无房贷车贷，想一两年内要孩子，希望利用合理的理财方法使得存款在5年内达到20万以上。

理财专家给乔小姐的建议是要采取分散投资，可以适当搭配股票型基金和风险收益相对有保证的债券型或货币型的理财产品。将现有的4万元现金及活期存款扣除三个月消费支出的紧急备用金后（保持在现有账户中即可）买一些适合的理财产品。

考虑到乔小姐的未婚夫目前待业，婚后计划一两年要孩子会给新组建的家庭带来相当大的经济负担，如果未婚夫就业成功，就会在很大程度上缓解家庭的生计状况，要孩子的计划具备了更高的可行性。由于现阶段未婚夫没有任何社会保障，建议应考虑购买消费型的意外商业保险给乔小姐的未婚夫以带来必要的保障。同时要注意在孩子出生后，尽早考虑子女教育规划问题。

通过婚前理财计划的安排，乔小姐在满足自己理财需求的同时又能够给自己的未婚夫带来一定的保障。

从一个人居住到两个人生活，这其间的巨大差异是难免的，很多新婚夫妇都面对着在理财方面如何磨合的问题。两种不同风格的理财者，在婚前有各自的理财方式，在组成一个家庭之前如果两个人并未完全计划好，婚后的理财方式难免会产生直接的碰撞。如果夫妻中的一个非常节约，而另一个却大手大脚、挥金如土，那么，要做到“我的就是你的”就非常困难，相互间的矛盾也就可想而知了。

工薪族在单身时期，没有家庭负担，可以说“一人吃饱全家不饿”。但结婚后，面对房子、车子、孩子等许多问题，如果还做婚前时期的月光族，势必难以维持。许多年轻工薪族家庭因为钱财归谁管、如何打理的问题意见不合。

待婚小两口在面对这个问题时需要保持必要的冷静，在婚前对两个人的财产做出计划和安排。这些婚前的理财计划，主要包括下面几个方面：

1. 对共同家庭基金做出计划

任何夫妻都应该意识到建立家庭就会有一些日常支出，例如每月的房租、水电、煤气、

保险单、食品杂货账单和任何与孩子或宠物有关的开销等，这些应该由公共的存款账号支付。

工薪族的男女朋友可以在婚前对每个人拿出收入的多大比例存入这个公共的账户做出规定和商讨。为了使这个公共基金良好运行，还必须有一些固定的安排计划，这样婚后小两口就可以有规律地充实基金并合理使用它。

2. 对家庭财政支出做出计划

通常，恋爱中强势的一方将作为家中的财务主管，掌管家里的开销，因为她或他相对有更多的空余时间或更愿意承担这项工作。但是，这并不意味着，另一个人对家里的财务状况一无所知，也不能过问。

双方可以在婚前就对两人以后的家庭开支做出规划，比如说可以由一个人付账单，而另一个人每月一次核对家庭的账目，平衡家庭的收支，这样做能使两个人有在家里处于平等经济地位的感觉。另外，那些有经验的夫妻往往每月会坐下来谈一谈，进行一次小结，商量一些消费的调整情况，比如消减额外开支或者制订省钱购买大件物品的计划等。

此外，两个人可以通过一个比如由微软公司制作的财务管理软件，建共用账号，以此来了解钱的去向。

3. 对互相间独立的部分进行商讨

作为避免纷争的最好办法，工薪族待婚男女可以和自己的男女朋友商讨，是否需要建立独立账户，安排自己想做的事，比如你可以每个星期打高尔夫球，对方则可以摆弄他喜欢的工具。这时，花自己的钱会有更自由的感觉。

4. 女性工薪族适当攒私房钱

女性工薪族尤其应该储存一笔钱以使用它度过你一生中最糟糕的时期。根据你的承受能力，你可以选择告诉或者不告诉你的配偶这笔用于防身的资金：如果你告诉你的未婚夫，你应将它描述为使你感到安全的应急基金，而并不是在“压榨你未来丈夫”的钱。

婚前对个人财产以及婚后财产打理提早安排，可以让工薪族待婚青年对自己的财产有清楚的认识和了解，并且会让双方对于婚后共有财产的打理和支出产生默契和预期，这样一来，婚后的生活也不太容易产生问题。

婚礼可以“省”着办

结婚是人生中的一件大事，每个人都想办得风风光光。现代结婚约定俗成的程序包括买钻戒、拍婚纱照、购买或租借婚纱礼服、办婚宴酒席、度蜜月等较大项目，此外还有一些零散的花费，加在一起也是一个不小的数目。

许多工薪族觉得自己一辈子就结一次婚，什么都要好的，什么都买贵的。特别是在遇到两件价格相差不多的同类产品时，都会选择稍贵的。可是这儿贵一点，那儿贵一点，到最后，花掉的钱却多了很多。

朱莉雅为结婚做准备是从装修房子开始的，她选择各种材料时都选用那些中等价位的，买家具和电器的时候也是比较了多家商场，最后选择了性价比较高、价格相对便宜的产品。其他方面也都没有选择价格昂贵的项目。几个最为亲密的朋友都不理解，纷纷劝说朱莉雅再多花点钱，弄得更加气派些。朱莉雅没有争辩，只是一笑而过。就连老公也有些内疚，说：“不用太省了，咱们还有钱，都花完，以后再挣。”可是朱莉雅却说：“我觉得我的安排挺好的，不能因为还有钱就都花掉，以后用钱的时候还很多呢。”

婚礼结束后，朱莉雅和老公合计了一下，就是这样节省，婚礼仍然花了7万多元，比计划的6万多元多出1万多，他们俩工作几年的积蓄差不多用完了，加上婚礼上收回来的礼钱，一共还有五六万元。

后来，朱莉雅对婆婆说：“婚礼上花多少钱不过是给别人看的，花多了还不是死要面子活受罪吗？要是我当初什么都买贵的，现在干什么都没有钱，谁会给我呀？将来有了孩子，谁给我养啊？日子过得好不好，只有自己知道，自己舒服才是最重要的。”婆婆说：“你这么

懂事，妈妈就不担心你们的将来了。其实，你们婚礼上还是有几处出彩的地方，给人留下了深刻印象。要是什么都选最好的，别人也就感觉不到什么亮点了。”

朱莉雅的看法是有道理的，结婚当然是大事，但是没有必要要求虚荣讲排场。在准备结婚的时候应当进行预算，确定婚礼的花费总额度，并将其仔细划分到各个部分当中。那么，在具体操办的时候就要参考预算结果去进行消费，花销相对就会少一些。如果在操办婚礼的过程中将自己的思想、理财的观念注入其中，更会让婚礼增色。

那么，在物价节节攀升的今天，对于钱包本来就比较薄的“80后”来说，如何打理一个体面大方又相对省钱的婚礼呢？

工薪族要想将婚礼办得体面风光，但又能节省开支，可以参考以下几种方法：

1. 明确理财需求，预算资金和收入

结婚是一件幸福的事，因此婚礼要做到适可而止，以免给将来的共同生活增添经济压力。这时，做一个预算是必不可少的，这样能约束花费，减少不必要的开支。即便如此，最后的实际开支还是会高出预算的10%~15%，因此进行预算的时候要留一些余地，不要把自己所有的钱统统拿出来。

制定预算时，先审视一下目前的财务状况，详细了解能有多少钱拿出来举办婚礼以及目前的财务负担，例如是否有房贷或车贷，等等。明确了财务状况，就要开始针对自己的经济实力做出结婚预算了。不过，在婚礼的支出中不应过分重视礼金收入。

根据经济实力，预估出一个总的支出总预算表后，就可以细化每一个大项了，例如，我们以婚宴费用这个大项举例，可以将它细化到每一个具体的小项目，当然，这个表格中的有些项目还可以细化，例如，婚庆公司费用中，有的可能会涵盖摄影、照相、花饰等费用支出，等等，不过，这些可能是婚庆公司需要考虑的事。

2. 拍婚纱照，问清收费细节

婚礼流程的头一项自然是婚纱照，这可是婚礼和新房中最夺人眼球的部分，也是最挨宰的部分。建议不妨去风景优美的小城镇拍婚纱照，既能省下地区差价，拍出与众不同的照片，还能当作蜜月旅游。同等质量的一套婚纱，小城市拍摄，少说也能省钱30%。

不要用影楼提供的后期制作放大照片，而找专业彩扩店冲洗，一项就能省三四百元。另外，影楼隐藏了很多“二次消费”项目，比如新娘化妆品、租借首饰，还有多拍的相片底片，都需要另行付费，加一项就要50元，因此拍照前一定要咨询明白。

3. 婚礼选择淡季，小心隐性收费

现在很多工薪族没有足够的时间操办婚礼，而父母亲人可能在外地，也可能精力不足，这时候可以请婚庆公司帮忙。但是如果是选择一站式服务的婚庆公司，对各项服务的细节要询问清楚，签订合同越详细越好。通常最易出现问题的是婚庆当天，布置因缺材料需临时加钱，婚车需临时更换要加钱才能解决，摄像费不包括后期剪辑、制作DVD需额外再加钱。

4. 婚礼用品需要货比三家

当各种预算都已计划齐备后，将你所需要购买的东西列一个清单，然后货比三家进行购买。同样的商品在不同的地方可能会有不同的卖价，例如，通过网上商城直销的商品就有可能比在商店买的便宜。通过货比三家，在你预算不变的情况下，工薪族的你又能节省出一部分的资金。

带着房子结婚，不担心净身出户

在传统观念之下，如果婚姻是人生的充分条件，那么买房就是婚姻的必要条件，而买房就成了男人的充分必要条件。一些人爱上房子，最后嫁给了房子。一些人在房子面前踌躇不前，在忐忑不安中签下了购房合同。爱情、婚姻在房子面前如此苍白，某些地区的高房价也正导致越来越多的“中国式爱情”。

很多工薪族女孩儿都表示，要买了房才肯结婚，她们认为房子可以给她们安全感和归属感。甚至有丈母娘说，“没有房子想跟我女儿结婚，门儿都没有！”也有人大唱反调，说只要

有爱的地方就有温暖，房子不过是身外之物，与房子相比，爱情更重要，如果经济能力有限，年轻恋人也可以先结婚后买房。到底是先买房还是先结婚，哪个更有道理，成为困扰当代年轻人和他们父母的一道难题。

根据中国的传统观念，男方是应该负担起买房子的责任，但是天上没有白掉的馅饼。其实不管是男生买房还是女生买房，对自己来说，有一套房子就是最好的保障。就算在婚姻的围墙中碰壁，净身出户，只要房子是自己的就还是有家可以回。于是可以发现，买房不是男生的专利，越来越多的女生开始买房行动。

曾文迪是典型的“白骨精”——白领、骨干、精英，名校毕业后，进入著名企业，很快由于出色的表现得到晋升，三年前，曾文迪在好友的撺掇下，首付五成买下一套78平方米的两居室，本想跟好友楼上楼下做邻居，互相有个照应。然而买下后至今，曾文迪却从未住过，一直由好友帮忙看管，放租给别人。

跟大多数人不同，曾文迪的房子对她而言全无“家”的概念。尽管如此，曾文迪却非常庆幸自己当时买房的明智决定，三年下来，她的房子价格几乎翻了一倍，每月的租金远远高于按揭还款数额，毫无供房压力。周围的地产中介三番五次联络她，问她是否要卖房，都被曾文迪拒绝了。

今年30岁的曾文迪，自从前男友出国后提出分手，终日忙于手头的工作，至今仍然待字闺中。面对未来，虽然有些迷茫，但她依旧充满期许：“如果未来在上海安家，可以在上海再买套房子，广州的房子可以留着继续放租，也可以卖掉。如果要回到广州成家，就完全不用卖掉了。”朋友问她如果结婚，婚后这处房产如何归置，曾文迪大度回答：“当然归夫妻共同所有了，即使对方暂时买不起房子，愿意跟我一起住这套房也可以，既然彼此相爱，就要共同分享和承担。”

买房，更多是工薪族女性在婚前为了满足自身心理需要的事情，与婚姻无关，与男人的责任无关。她们的单身不再是一个过程，而是一种态度，可能暂时，也可能永恒。就这样，买房逐渐成为工薪族女孩的必修课。

早在2001年，国内有网站通过调查北京、上海、广州等地8个大房地产代理商得出结论，2001年上半年以自己个人名义购买房子的女人，比2000年同期平均增加了52%。其中，63.2%的女人表达了“如果我有钱，第一件事是买房子”的愿望。而到了2005年，以个人名义购房的女性比2004年同期平均增加52%，女性开始成为购房主力，单身女性的买房意识明显强过单身男士。据广州一家房地产公司销售部门提供的业主资料分析报表显示，其属下某楼盘成交总数中，业主的男女性别比为73:56；而购买小户型楼盘的业主中，女性的数量已经超过男性。

《婚姻法》新解释的出台，在一定程度上也丧失了对女性的保护——男方买房，离婚时并不算共有财产。当然，这更保护了婚前有房的人士。工薪族不妨带着房子安心结婚吧！

避免因离婚而付出昂贵的代价

“成也萧何，败也萧何”，中国人说的“旺夫”，实质就是指成功的婚姻对家庭的作用，而失败的婚姻对家庭的负面作用也不言而喻。婚姻如果失败，撇开对家人的心理影响不论，对经济的打击也是巨大的，离婚造成家庭财产分割的损失往往比投资理财的失误更严重。

律师周先生的挚友罗俊，身材不错，长得也帅，工作多年终于从一个帮忙打杂的普通员工熬成了金领，这样一个单身汉，简直是最大的资源闲置。于是周太太为罗俊张罗了无数次相亲。罗俊倒是来者不拒，正如他所言，他也很想有个伴。但是每次相亲，他都很坦白地说明，他只恋爱，不会考虑结婚，这句话吓走了所有的应征者。他说，自己可不想因为一时冲动结婚不久又离婚，一旦离婚就是把一半财产拱手送人，这无疑是一桩最愚蠢的生意了。

受到罗俊的影响，周先生也饶有兴味地研究着离婚。原来周先生受一个中学同学之托，为他处理离婚的财产分割。这个同学是个工薪阶层，为了几十万的一套房子，十几万的存款，夫妻俩几乎打破了头。讲义气的周先生还在深夜赶到派出所，因为同学的妻子报案，说

丈夫偷走了电视机。

折腾了两年，就在签离婚协议之前，周先生的同学突然意识到，如果他从此每月租房子，再加上支付孩子的抚养费，工资就剩不下了，唯一的方法是维持婚姻。

就在周先生气不打一处来的时候，他的一位常年客户也正好请他帮忙，办理离婚手续。5套房子，3套给太太和孩子，再加上260万现金，一次性了断了赡养费，只用了两个星期，这位富人就回到了单身的快乐时光。

周先生的朋友、单身汉罗俊害怕因为离婚分走自己辛辛苦苦的财产而选择不结婚；周先生的另一位工薪族朋友，由于离婚后怕花更多的钱来租房子和给前妻抚养费，于是选择放弃离婚；富有的客户为了实现自由，以260万元赡养费的代价一次性“结清”了自己的婚姻。

离婚的成本有多高，用量化的标准思考离婚是没有实际意义的，人不应该这样“数字化生存”，但是如果感性的思考已经无法打动你，那么，在离婚之前，你至少应该仔细核算一些生活中的数字，考虑离婚的成本与收益，从而做出一个相对正确的判断。

1. 抚养子女的成本

离婚后，无论自己是不是与孩子共同生活的一方，都不能逃脱对孩子教育的责任，单亲家庭的孩子成长会面临更多的问题，父母必须付出加倍的努力才能够保证子女的健康成长——这也是离婚最大的成本之一。

未同子女在一起生活一方，还需要向直接照顾子女的前妻（前夫）支付一笔不低的赡养费，这往往是一笔不小的数字。

2. 财产分配成本

把一个家一分为二涉及很多财产问题，尤其是共同生活时间较长的夫妻，家庭财产的分割会造成一加一小于二的结果，财产永远不会越分越多，只会因为分割而产生损失。一个人生活会产生更多的费用。如果不能直接协议离婚，离婚双方一旦对簿公堂，那么律师费、财产保全费、财产评估费等开支就会接踵而来。

一般来说，根据具体的案件情况，律师的工作量大小、律师本身的社会信誉及工作水平，根据财产标的的大小会加收1%~5%的费用。人民法院收取财产保全费的标准是：财产数额不超过1000元或者不涉及财产数额的，每件交纳30元；超过1000元至10万元的部分，按照1%交纳；超过10万元的部分，按照0.5%交纳。但是，当事人申请保全措施交纳的费用最多不超过5000元。在离婚诉讼中，对于需要分割的夫妻共同财产的价值双方无法达成一致，并且双方又无法通过竞价来对财产进行评估的，法院会要求原告申请评估。根据资产的多少，不同地区不同评估机构的收费各不相同。

3. 其他社会成本

为什么要开车系安全带，是因为不系安全带的社会成本很高，你会因为不系安全带造成后果，然后占用社会资源，离婚也是一样。离婚会增加社会的成本，比如对单亲家庭孩子的补贴或者帮助。离婚不但是个人和家庭的事情。一旦离婚，原先双方的亲戚朋友基本上是老死不相往来，遇到需要对方朋友帮忙的事情的话，人际成本也一下就涨上去了。

此外，离婚对情感和信心的打击更是金钱无法衡量的。人生最宝贵的是时间，事业的黄金时间最多只有30年，而很多不成功的婚姻会至少将双方折磨3~5年。对有能力的人来说，蹉跎黄金时间的代价是最昂贵的。

如果把婚姻当作股票投资，可以得到此解：婚姻中，当一个人喜欢另一个人，就会把自己的“股权”交给对方，而一旦离婚，就会使双方原本投资成为高风险。如果离婚，家庭财产需要重新再分配。新家庭需要重新投资和建设，与原有配偶相处的生活经验已经毫无价值。看来工薪族想要合理理财，不仅你要有好的生财之道，家庭美满、婚姻幸福也必不可少。

工薪家庭夫妻要共同维系经济平衡点

结婚是一个人的十字路口，不仅在生活方式上如此，在财务打理上同样需要风格的转变。单身时候的一些投资方式，结婚后可能就不适合了，毕竟，已经不是一个人在战斗。

婚后随着家庭总资产的增加，通过适当的理财可以实现 $1+1>2$ 的效果。但是夫妻双方对于理财的认识不同，可能会起到相反的作用，最终由于意见不统一，在理财上走“错路”，产生 $1+1<2$ 的效果。

由此说来，工薪家庭的理财不是发财也不是抠门，而是平衡。

经过长达 6 年的爱情马拉松，丁怀民终于与爱人结成夫妻。目前，丁怀民在一家外企做部门主管，太太是公务员，两人的月收入总共在 1 万元左右。婚前两人都各有积蓄，丁太太有存款 6 万元，而丁先生有 10 万元。

丁怀民夫妇打算用这笔积蓄购买新房，但对于挑选多大的房屋拿不定主意，丁怀民建议购买价值低一点的房子，再配一辆汽车。而丁太太却不想买车，而倾向于认购更好一点的房子。另外，丁怀民建议谁的钱归谁管，实行 AA 制，但丁太太认为应将两人的存款全部由她集中管理。两人为了理财问题闹起矛盾。

家庭资金整合在一起，有更多的投资选择，会产生更多的投资机会。同时，关于财富管理的理念，也是夫妻双方长期生活在一起不可规避的话题，丁怀民和丁太太应先树立共同理财目标，再明确具体的投资方向，最好在选择理财项目时，夫妻双方共同学习了解，共同决策。

针对工薪家庭风险承受力差距很大，投资无法达成平衡的情况，工薪家庭夫妻需要从以下几个方面入手，共同维系经济平衡点。

1. 维持收入和开支平衡

尽管当今社会女人与男人同工同酬，男人与女人在对金钱的看法上有很大差异：男人会认为金钱用完只要再挣还是会挣回来的；女人却把金钱看作一口井，认为它随时有可能被耗尽。由此导致，男女的花钱观念大不相同——女人在花钱上比男人更讲究实际，为了避免许多无谓的争执，工薪族夫妇应当作好家庭经济预算，这样既可满足共同的需要，又可满足各自的需要。对于夫妻而言，家庭的经济决定权应该是各持一半，而不应以谁挣得多来定夺。在理财上，工薪家庭夫妻可以同时开几个户头，自己的、配偶的、双方共有的，这不失为一种可取的办法。

2. 在固定存款上达成一致

调查显示，工薪家庭中女性拥有的存款仅为男性的一半，而且在 45~64 岁的女性中，仅有 46% 的人是在 40 岁之前就开始为退休生活存钱的，而男性的这一比例明显高于女性，达到 67%。女人并不注重退休生活的储蓄，很大原因是由于在中老年阶段，多数女性习惯于家中的被动地位，对男性存在着比较强的依赖心理，没有主动为自己做打算。

在固定存款方面，工薪族夫妻双方都需要为自己存点私房钱以防不测，但是如果这项活动是在对方不知情的情况下进行的，难免会伤害到夫妻间的感情。夫妻双方都应承担为对方的现在和将来负责的责任，你有权利积攒一笔供自己自由支配的钱，但这应该是公开的，而不是瞒着配偶的。

3. 在投资方面达成一致

通常来说男人比女人更爱冒险，在投资上同样如此。

女人由于天性谨慎，对待投资常常顾虑重重。在她们看来，与其选择那些收益大、风险大的投资，不如选择风险小、更为保险的投资，哪怕这些项目没有多少利润可图。而男性对待投资的态度则恰恰相反，他们的竞争意识较强就更喜欢将大笔钱用于投资，那些风险和利润皆大的冒险性投资对其更有吸引力。

余味存今年 32 岁，是一家外贸企业的工薪族，年薪 40 万元左右，有车有房，每月房贷 7000 元，平时喜欢买点股票做点投资。太太婚后继续上班，年收入在 12 万元，收入主要用于个人消费，结余则以储蓄为主，做过的投资就是买了些债券基金。

结婚之后，两个人对于未来的家庭理财规划就产生了分歧。余味存希望拿出 $1/3$ 的资产以小博大博取高收益，觉得钱存在银行没有意义；余太太则希望多储蓄一些未来的孩子教育金，不希望金融市场上冒风险。

余味存一家的情况非常典型。

事实上，投资正是两性差异可以互补的一个领域。为了达到平衡，夫妻双方可以将钱一部分存入银行，以求保险；另一部分用于投资，以对付通货膨胀。夫妻双方可以根据两人的专长进行分工，先生擅长投资且财务知识丰富，那么他就做主要投资决策，只需对方知晓就好；而太太擅长储蓄，寻求稳定，那么太太可以购买保险，开源节流。这样做的好处在于，可以大量地节约投资决策的时间。

针对上面案例，对风险承受能力较小的余太太，在家庭理财规划中，可以选择适当配置部分银行理财产品、信托；对于风险承受能力较高，且较为激进的余味存，则在家庭理财规划中，可以适当选择一些权益类产品。

4. 在借债方面达成一致

莎士比亚在《哈姆雷特》中写道：“不要向别人借钱，向别人借钱将使你丢弃节俭的习惯。更不要借钱给别人，你不仅可能失去本金，也可能失去朋友。”在借债上，男性与女性的观点也有所不同，女性通常只借她们必需的钱，但男人则是能借到多少，就要借多少。

容易因为借债而发生争吵的工薪族夫妻，应该全面审视一下自己和对方的花钱习惯，通常来说，如果每月双方薪水的20%以上都用于还债了，那就说明家庭经济有了问题，今后应当有所改变。

古有诗云“贫贱夫妻百事哀”，工薪家庭夫妻月收入不高，却要应付生活中各种各样的开支，如果再不善于理财，在需要消费的时候没有积蓄，夫妻间难免会互相抱怨。工薪族夫妇要尽量在以上几点达成平衡，确保婚姻生活的顺利展开，这样才能使家庭的财富逐渐增加。

第六章

儿：孩子是工薪阶层最大的投资

贮备生育费用，掌握省钱妙招

孩子从怀孕到分娩，需要一笔很大的开支，主要包括产前检查费用、购买新生儿用品、住院分娩期间的费用等。粗略计算一下，从开始怀孕一直到孩子平安降生，最少也得花费 1 万多元。对于普通工薪族来说，这可是一笔不小的开销。要孩子，怕养不起，而现在不生，又怕过个两三年后或许支出的成本更是让人望而却步。

孩子得生，但是钱不一定就要花那么多。工薪族需要提前做好资金准备，做到心中有数，以免临时资金不足，给生育孩子带来不便。此外，如果多动脑筋，精打细算，在确保孩子和产妇健康的条件下，完全可以省下一部分不必要的开支。

初为人母的小朱毕业后在一家公司工作了两年，因为要生孩子，原来的单位没有那么长的产假不得不辞职。生育期间，小朱处于失业状态，那段时间靠小朱老公的平均月收入 2000 多元过活。后来小朱算了一下，他们仅产前支出就接近万元。

为了能早点重新工作，小朱在儿子出生一个月后，让母亲来西安为他们小两口照看孩子，而她去了一家公司从事销售工作，两个人每月收入一共 4500 元。而孩子支出每月需要 1500 元左右，占了他俩工资的 1/3。“孩子的衣服和尿布是母亲准备的，纸尿裤很少购买，玩具也是亲戚朋友送的，一项项下来节省了不少钱。”小朱说。

如果工薪族上班之外闲暇时间较多或者自己的父母比较空闲，可以像小朱夫妇那样选择动手制作宝宝的日常用品，如衣物、尿布等。这样不仅能节省不少开支，而且在制作过程中，也能感受到初为人父、为人母的幸福。

生个孩子可以说是“零岁工程”，下决心生个孩子需要一定的金钱储备做后盾，怀孕后又往往意味着要放弃一些收入高但强度大的职位，这样算下来，生孩子实在是笔不小的投资。

为了安全起见，工薪族的准爸爸和准妈妈往往根据自己的经济条件，尽量选择一家医疗水平较高的专科医院。但是他们没有想到的是，这样做费用也会增加。事实上，只要我们动动脑子，就可以在省钱的同时，确保母亲与孩子的平安。

2007 年 9 月，高女士即将生产，但是由于只是普通的工薪家庭，高女士坚持上班到临近生产时才开始休产假。由于 2007 年比较特殊，许多年轻父母都想抱一个“金猪”宝宝，很多专业妇产医院每天都是人满为患。在这种情况下，想要找一家正规的专业妇产医院生孩子，要不花钱找熟人，要不另外加床，开销相当大。高女士不知如何是好。

后来，亲戚朋友建议她找一家服务质量好、价格合理的综合医院生孩子。经过考察，高女士选择离家较近的一所普通综合医院。该医院也是市级甲等医院，仅仅因为妇产科不是重点科室，来这里生孩子的人相对较少，但医生、护士都很专业，服务态度也不错。

从高女士住进医院的第一天，不仅有专门的医生、护士专程护理，而且进行每项检查时都很认真、仔细，还不时与她聊天，告诉她一些与分娩相关的注意事项。在医生和护士的细

心照料下，高女士顺利生下一个大胖小子。

像上面高女士那样选择普通综合医院生产是一个明智之举。要知道，妇产科医院产前检查费用要比那些非专科医院高出 10%~40%，还有许多不必要的项目，这笔费用累积下来可以抵得上一个月的奶粉钱了。如果那些准工薪妈妈自身生产条件良好，就没有必要花许多钱去挤大医院。除了选择普通综合医院，以下一些方法也可以达到节省的目的：

1. 少挂医院特需号，顺产不要剖宫产

孕妇在进行产前检查时，如果没有特殊情况的话，根据自身的实际情况，只进行普通检查即可，尽量减少挂特需号。

每个孕妇会根据其生产方式和所选麻醉药品的不同，分娩手术所需费用也有差异。产妇如果选择剖宫产的话，不仅需要支付昂贵的手术费，而且住院时间比较长，开支较大。为了节省住院费用，工薪族妈妈如果体制状况比较好的话，能顺产就不要剖宫产。

2. 婴儿物品选购留心，生活处处能省钱

婴儿不是生下来就行了，一般的生育费用还要包括在婴儿刚出生阶段的费用。如果在这些方面留意，工薪族父母仍旧能够省下不少钱。

首先是，婴儿物品二次使用代买。

为宝宝选择婴儿床的时候，可以用亲戚朋友家宝宝替换下来的小床；也可以为宝宝购买一款可以拆装的儿童床，供孩子在各个成长期使用。有些工薪族可能会购买奶瓶消毒锅，其实完全可以用家里的普通蒸锅代替。需要注意的是，蒸锅一定要专门使用。

其次是，在婴儿物品购买渠道上省钱。

作为父母，无论什么东西总想给宝宝最好的、最新的。大多数工薪族喜欢在商场里购买婴儿用品，其实由于店铺租金等原因，那里的东西价钱较高。不妨去妇婴用品的网上商店订购，同样的商品，价钱却便宜得多。

而且有些物件根本没有必要。宝宝的消费品有一个“短暂性”特点，随着孩子不断成长，许多东西都不能用了。因此，对于一些外用婴儿用品，如童车、婴儿床、大件玩具等，尽可能到二手市场购买。

多种方法应对抚育成本的增加

俗话说得好，对于抚养孩子“给一口饭吃，他（她）会长大；给一个思想，他（她）会伟大”。如今养育孩子不再是简单的多一副碗筷，而是“重金成城”的抚育投资。

相关统计显示：2000 名 12 岁以下儿童的父母，有 35% 的年轻父母感到“养育孩子对父母来说是一个沉重负担”，而压力主要表现在经济和生活照顾两方面。有半数以上市民认为是现实压力的增大，八成年轻的父母感觉到肩上的压力越来越大。甚至还有一些夫妻表示，因为经济压力延迟生育，而绝大多数被访者表示，迫于生活压力不生育可以理解。但毕竟孩子是工薪族的未来，相信多数工薪族愿享受与孩子在一起的天伦之乐。但是，在什么都涨的环境下，孩子出生后的费用、教育金等，都需要提前做好准备。

在机关单位上班的路先生有一个上小学二年级的儿子。细算儿子呱呱坠地以来的诸项花费，路先生连声感叹：如今养个孩子真贵，孩子简直就是花钱的无底洞！

路先生夫妇的父母都在外地，不能帮他们带孩子，儿子 3 岁之前都得雇保姆，每月开支 500 元。“孩子 3 岁之前，食品的开销是最大的。”路先生说。进口的婴儿奶粉要 100 多元一罐，国产的每罐也要五六十元。起初，他们给孩子喂的是国产奶粉，但儿子似乎胃口不佳，于是改喂进口奶粉，这个决定让路先生每月要多掏将近 200 元；儿子从此只认进口奶粉，一个月要吃掉三桶，花费 300 多元。除了喂奶粉，每天还要添加米粉、肉酱、果酱等各种辅食，每个月差不多要花 200 元。

玩具、图书也是一项大开销。从儿子一岁多开始，路先生几乎每隔两周就要给他买一次玩具，每周都要给他买一本图画书。“我儿子的玩具手枪有几十把，玩具汽车也有几十辆，房间里多得塞不下。”路先生认为，玩具和图书是孩子成长不可缺少的良伴，父母要舍得投

资。他每年要在这方面花掉 2000 元左右。

路先生的孩子才刚刚三岁就已经给家庭带来了这么大的压力，其实他还没有想到，这些花销对于这个工薪家庭来说，只是开始，孩子在后面的成长过程中花销还要更多。

根据调查，一个小孩在 1~2 岁期间，每年需要花费 2 万元左右，在幼儿园阶段，即 3~6 岁，每年需要花费 23000 元左右，小学阶段较少，大概每年需要 18000 元左右，而中学阶段就高一些，每年需要 24000 元，而上大学之后，基本上每年需要 18000 元，如此算下来，孩子大学毕业需要花费 456000 元。如果还打算送孩子出国留学，就更贵了。

不争的事实是：随着生活水平不断提高，抚养小孩的费用在不断增加。

细算下来，孩子的投资可真不小，如果没有提前计划好，则到了孩子慢慢变大花费增加的时候，可就来不及了。“可怜天下父母心”，既然子女抚育费用已成为家庭理财的第一需求，工薪族父母当然应该尽早筹谋，以获取投资复利的可观收益。

徐先生和妻子是上海某公司的普通职员，两人月收入加在一起大概为 6000 元左右。他们的孩子如今正在上小学五年级，抚育孩子的成本很高，其中以教育费用最高。徐先生希望能给孩子制订一份教育理财规划，以应付孩子以后可能碰到的高学费等教育问题。他们的理财目标是为孩子预备从初中到高中、大学和研究生的学费，同时家庭的经济情况又不会太过窘迫，稍微还能有些盈余。

理财师给出的建议是可以采用以教育储蓄和基金定投的方式来增加家庭收入。教育储蓄的存款方式适合工资收入不高、有资金流动性要求的家庭，徐先生的孩子已经可以办理了。它的优点是收益有保证，零存整取，也可积少成多，比较适合为小额教育费用做准备。

对徐先生这样的工薪家庭而言，基金定投业务比较适合，它类似于银行的零存整取方式。一般来说，基金定投比较适合风险承受能力低的工薪阶层，具有特定理财目标需要的家庭。

多样化的理财方式使徐先生在保证自家经济增长的基础上，有效解决了孩子教育花费这面的大头，有效缓解了家庭的开支压力。

人家的孩子不喝母乳喝牛奶，那咱的孩子也得喝；人家不喝国产的因为害怕，我们也不能喝；人家用昂贵的尿不湿，我们也得用；人家照顾孩子请奶妈、保姆，我们也得请……在不少人养育攀比的情况下，一些人呼吁抚育孩子应该理性。对于这些收入不高的工薪族来说，需要采取多种积极有效的方法来应对增加的抚养孩子的成本开支。

1. 适可而止，节流是关键

不是所有的孩子都要上外语学习班、奥数学习班，也不是每个孩子都要去拜名师学油画、学钢琴、学网球，孩子爱学习可以给孩子买书，孩子爱运动可以买篮球、买乒乓球。富人有富人养孩子的方法，普通人也有普通人养孩子的套路，自己有怎样的经济能力，就应该给孩子营造一个与之相适应的环境。

在抚育孩子的过程中，杜绝攀比习气，保持理性。该花的就花，不该花的就不要花，相信这样就可以给工薪族剩下很大一部分工资开支。

2. 努力为之，开源是根本

抚育孩子当省则省，但是孩子的一些花费肯定是避免不了的，如除了学杂费外其他教育费用、吃穿花销，等等。工薪族父母可以采用多种方式增加家庭收入。

(1) 增加工资。工资是工薪族的收入主要来源，工薪族可以通过努力升职或者跳槽的方式增加个人工资。

(2) 增加奖金。有时候通过跳槽或者升职涨工资比较困难，工薪族父母不想离开公司却想增加收入，可以通过创造业绩增加奖金完成。

(3) 增加理财投资收入。这是本书的全部重点和精华，储蓄定投、股票、债券都是不错的方式。单独指出的是可以采用基金定投方式为子女积蓄教育资金。假定每月投资 1000 元购买股票型基金，按照年均 10% 的回报率来估算，15 年后将会累积到 40 多万元教育资金。

给宝宝建立教育基金

现在大多数工薪家庭只生一个小宝贝，基于疼爱的心理，父母往往第一张保单就是来购买儿童基金或者儿童保险。对于不少家庭而言，教育经费着实令工薪族父母头疼。一项关于居民教育需求的调查显示，多达 68.8% 的居民把教育消费排在家庭消费的第一位。

教育投资现今已成为现代父母最为关注的社会话题，也是工薪家庭沉重的经济负担之一。随着教育费用支出的水涨船高，通货膨胀预期明显的状况下，工薪族父母们要更科学合理地筹划教育费，父母为孩子的教育经费准备得越早越好，早投资早受益。

何芳，年龄 28 岁，在乡镇机关做一名公务员。每月固定收入 4800，年终奖金 4 万左右，年浮动收入 4~8 万（随机发，不是固定时间的），总计年收入在 14~18 万元。银行活期存款 10 万元，父母收入稳定，无须支付赡养费。

虽然生活收入稳定，挣得也不少，但是何芳每年剩下的钱并没有很多。她的年支出约 11 万元，其中，每月衣服化妆品 1000 元左右，休闲娱乐 1000 元左右，汽车油费等基本费用 2000 元左右，按揭贷款 100 元（其余 2500 元公积金自动扣除），水电煤 300 元，通讯费 200 元，停车费 300 元。每年物业费 3600 元，每年汽车保险费、维修保养费 2 万元左右，每年给父母 2 万元，人情往来 5000 元左右。

在投资理财方面，何芳并不是很上心，只是在几年前曾经在宁波购买了一套 90 平方米白坯房，去年年底刚交付，尚未出租；上海一套房子，月出租费约 5500 元，收入归父母。由于何芳已经到了应该结婚的年龄，她和男朋友决定在下半年结婚，计划第二年年底生宝宝。为此她找到理财师，让他帮忙为自己现阶段的情况做一个规划。理财师给她的建议是，可以争取每年工资奖金收入中能结余 5 万；用 10 万元现金寻找一个理财项目，争取投资类年收益达到 3~5 万；三年内为宝宝建立起一个教育基金。

有生育宝宝打算的何芳，在结婚之前开始努力为宝宝准备一份教育基金无疑是一种明智之举。作为工薪族的女性，本来工资收入也不见得多到哪里去，宝宝未来的教育花销无一将是一笔巨大的数字，能够及早未雨绸缪无疑是好的。

那么为什么要选择教育基金进行投资呢？

教育基金，又称作少儿教育险，是针对少年儿童在不同生长阶段的教育需要提供相应的保险金。而在目前市场上销售的少儿教育险，除了初中、高中和大学几个时期的教育基金以外，还包括了参加工作以后的创业基金、婚嫁基金甚至还有退休之后的养老基金等。少儿教育险的产生使得被保险少儿在一生的各个特定阶段都可储备一笔基金，减轻父母的经济负担，充分体现父母对子女的呵护和关爱。

教育基金在投资时，首先要计算教育基金缺口，设定投资期限及设定期望报酬率。如果教育费用缺口较大，可以采用多种理财产品组合投资，积极型投资组合侧重于股票型基金和混合型基金，每月定期定额投资，并分一部分投资债券型基金，也可办理教育储蓄。投资策略应随着目标进行调整，如果先期的积极投资获得较好的收益，可以逐渐将投资组合转为稳健型，投资侧重于债券基金、银行理财产品等收益适中、风险度低的保本理财产品，降低损失风险。当然，工薪族父母进行宝宝的教育基金理财要尽早开始，不要临时抱佛脚。

每天朝九晚五奔波于工作和家庭之间的普通工薪族，是在社会中最常见的人群，谢小姐就是他们当中的一员。

谢小姐正在怀孕中，现在还在外企上班的她每个月固定收入 5000 元，账户里有 10 万元的定期存款，并投资了 2 万元的基金。每年年底的奖金大概在 3 万元左右，养老险、医疗险公司都按照国家标准办理。

不过谢小姐最重视的是孩子的教育问题，于是谢小姐听从朋友的建议，从怀孕期间就开始在购买教育保险的同时为宝宝建立专项的子女教育基金。按照孩子 18 岁上大学计算，教育保险一年投入 2500 元，到孩子 18 岁时可以拿回 6 万元左右。此外采取基金定投的方式月

投入 300 元，收益率按 4% 保守计算，到孩子 18 岁时可以赎回 9 万多元。

谢小姐的投资偏好属于稳健保守型，风险承受能力并不高，考虑到这一点，她可以将每月的结余按比例建立不同的基金账户，对双方老人及个人包括子女建立专项基金账户。这样保证自己的宝贝在出生之后面临上学时，不至于过多影响家庭经济。

教育金类险种有很多，各家公司都有不错的产品，综合来说，不管是哪家公司的产品，保险责任相同的情况下，费率都是差不多的，保险产品的定价有着严格的监控，不会有什么性价比之分。

工薪族父母对孩子的教育金投资，应根据孩子的不同年龄段选择不同的投资，一般的教育周期为 15 年，在周期的起步阶段，父母的年龄、收入和支出等情况决定了还属于风险承受能力较强的阶段，可以充分利用时间优势，长期投资，较高风险和高收益的积极投资产品可以占较高的比例，而到了教育周期的中后期，则需要相应调整理财规划中的积极类产品与保守类产品的比例，让其与所处的阶段相适应，以获取稳定的收益为主。

随着理财意识的提高，基金类型的理财产品，成为父母们送给刚出生宝贝的最佳选择之一，不但能为孩子的未来预备经济基础，还有助于培养理财习惯。工薪族的准爸爸准妈妈们不妨提早着手，现在就为自己的宝贝购买一份教育基金。

选择合适的教育投资工具

股神巴菲特说过，一生能够积累多少财富，不取决于你赚多少钱，而取决于你是否能够投资理财，钱找钱胜过人找钱，要懂得钱为你工作，而不是你为钱工作。如今，“投资理财”已经成为工薪族使用频率最高的诱人字眼。积累财富不能只靠工资，而要靠理财，这早已形成共识。

在教育理财方面，很多工薪家庭把“为孩子存钱”当成主渠道，对一些新的理财产品缺少了解，对孩子的教育资金缺乏长期规划，造成了理财效率低下，甚至直接影响到了孩子教育的保障。比如，如果一个家庭每月收入 3000 多元，结余 1000 元左右，孩子刚一岁多，父母希望孩子将来能读国内一流的大学，按照每月 1000 元的结余，给孩子做规划要准备到什么样的程度？具体又该怎样做呢？

工薪族父母进行理财需要根据自己情况选择合适的教育投资工具。

1. 教育储蓄，适合小额教育费用

教育储蓄是为了城乡居民以储蓄方式为子女接受非义务教育积蓄资金、促进教育事业开展而开办的一种储户特定、利率优惠、利息免税的专项储蓄。

李先生是一名普通的上班族，独自打拼几年后终于有了自己的家庭和宝贝儿子。儿子出生后，怎样面对以后庞大的教育支出已成为李先生经常思考的问题。

李先生初步估算，从小学一年级到高中毕业，教育成本约为 9 万元，如果择校，费用在 12~15 万元之间；大学每年的学费平均在 5000 元左右，加上书费和生活费的最低预算为每年 1.3 万元，四年要 5.2 万元，以 2005 年教育费用的增长率 4% 保守估算，18 年后的大学费用须 11 万元。因此，近 30 万元的教育经费是最保守的预估。

理财专家建议李先生，可以利用教育储蓄这一风险为零、收益不低的工具来准备“教育基金”。在准备教育基金时，可考虑将 50% 的本金投入低风险的固定收益产品，50% 的本金定期定额地投入股票基金等高收益产品。其中，低风险部分的资产可采取“教育保险+教育储蓄”的组合。

教育储蓄问世之初，由于其利率享受以上两大优惠政策，一度受到李先生这样的学生父母的青睐。

对于工资水平不高、需要流动性资金较多的工薪家庭，教育储蓄还是很有必要的。教育储蓄零存整取，积少成多，可以保证一定的收益性，此外，教育储蓄存款方式比较灵活，在选择按月存款时，存款人可选择每月固定存入、按月自动供款或与银行自主协商三种方式。

一般来说，办理教育储蓄应注意几点：

(1) 必须为四年级以上学生，账户到期领取时，孩子必须处于非义务教育阶段。

(2) 到期支取时必须提供接受非义务教育的身份证明，才可享受整存整取利率并免征储蓄存款利息所得税。

(3) 提前支取时必须全额支取。

(4) 逾期支取，其超过原定存期的部分按支取日活期储蓄存款利率计付利息。

2. 基金定投，利用复利变大钱

所谓基金定投，是指在固定的时间以固定的金额投资到指定的开放式基金中，类似于银行的零存整取方式。基金管理公司接受投资人的基金定投申购业务申请后，根据投资人的要求在某一固定期限（以月为最小单位）从投资人指定的资金账户内扣划固定的申购款项，从而完成基金购买行为。

假如一对工薪族夫妇计划为其儿子建立一个教育基金，假设儿子刚上小学，投资年限为16年，已经决定投资华夏基金旗下的华夏成长证券投资基金，期望年收益率为10%，每期扣款500元，申购费率为1.8%，收费方式为前端收费。

将这些信息输入华夏基金公司提供的定期定额投资计算器，可以得出到期收益为134984.26元，期间申购总费用1728.00元，到期本利和230984.26元，这样一笔钱，应该可抵孩子读大学和研究生的费用。

从上面的例子可以看出，基金定投可以将小钱变大钱和复利效应的威力。基金定投作为一种教育理财方式，具有门槛低、稳健、自动扣款、分散风险的特点，比较适合教育理财。

一般来说，基金定投比较适合于为孩子储备教育资金的工薪家庭。很多工薪族的薪资所得在应付完日常生活开销后，结余金额往往不多，这种小额的定期定额投资方式最为适合。这种投资方式不但不会造成自己日常经济上的负担，更能让每月的小钱在未来轻松演变成大钱。

3. 保险与基金结合，完美互补

工薪族父母也可以把自己的教育经费拆成两部分，一部分投入到教育保险，另一部分投入到基金当中。

按照合计10%的回报率计算，从初中开始领取收益，一直到大学就可以基本满足孩子的教育费用了。因为幼儿园、小学、初中一二年级的费用不是很高，我们正常家庭开支就能够承担，而且一对父母刚刚有孩子，未来的发展潜力还是很大的。

不过，普通工薪家庭最好不要投资新发行的基金。新发行的基金抗风险能力稍弱一些，而发行时间比较长的基金，它的团队会经营得比较稳定，过去业绩波动也不大，比较适合经济不是很宽裕的家庭投资。这样的家庭不能以股票理财为主，投资方式应该是稳健型的。

对很多工薪家庭来说，教育经费的打理成为迫在眉睫的大事。但这笔钱来自哪里？既不会从天上掉下来，也不会在地上捡到。我们唯一能做的，就是学会理财。在一开始，如果没有那么大的实力去为孩子投资基金和保险，可以从银行产品开始，一点一点滚雪球，越滚越大，最终会储备下足够的教育经费。

工薪家庭如何理财供大学生才省点力

如今，对于普通的工薪阶层家庭而言，有个孩子上大学，家里就有了沉重的经济负担。大学的资金投入、孩子毕业后找工作的费用，对于工薪阶层家庭来说将会是一笔不少的资金支出。

以一个刚添了宝宝的某地家庭为例，粗略估算一个孩子从幼儿园到大学毕业的全部费用开支。上幼儿园：一所普通幼儿园的费用是每个月600元，3岁入园到7岁，四年将近3万元；上小学：除学杂费，孩子的衣食花销每个月800元，一年9600元，小学六年，接近6万元；上中学：初中的学费加生活费每个月最少1000元，假设高中还是这个费用，整个初中和高中总共六年将近10万元；上大学：孩子越大，相关的费用就越多，特别是孩子上大

学住宿之后，现在北京地区一个大学生的费用按照每月 1000 元计算，大学四年的学费、生活费再加上各种高科技学习用品，接近 10 万元。

如此算来，目前一个孩子从幼儿园到大学毕业大约需要 30 万元左右。

大学毕业=30 万，当然这还不算上由于通货膨胀造成的隐形学费增长。孩子完成大学教育需要一笔不小的资金，要想供出大学生，工薪族父母需要提早准备，精心谋划，才能确保资金的充裕。

那么，对于普通工薪家庭而言，要怎样理财才能做到供养孩子读大学不吃力？

1. 思维先行，改变坐吃利息的观念

目前一般工薪阶层家庭，主要选择将大部分资金放在银行存定期获取利息收入，有些家庭可能在存定期的同时购买国债获取相对较高的收益率，但投资存款或国债的收益率与每年大学学费增长速度相比，无疑是杯水车薪。

工薪阶层家庭首先应改变“吃利息”的理财思路，应在专业理财师的帮助下，制订中长期的家庭理财计划。

2. 适当投资部分理财产品

一般适合工薪家庭的投资品种有货币型基金、银行发行的理财产品以及基金定期定投。短期资金可选择投资理财产品，如交通银行的新绿和新蓝等理财产品，一般为一个月、三个月和九个月，同时还可选择债券基金或进行基金定投。

刘女士的儿子接到了重点大学的录取通知书，全家都沉浸在喜悦之中，但上学所需费用也给刘女士带来了很大的压力。孩子上学每年所需约 1 万元，刘女士月收入 700 元，丈夫 800 元。前年单位集资建房，刘女士买了一套 120 平方米的房子，花了不少钱，现有存款 3 万元。孩子大学至少 4 万的花销给他们这个工薪家庭多少带来了一定的压力。

理财师建议刘女士，从 3 万元的积蓄中拿出 1 万元作为今年的费用；剩余的 2 万元积蓄应做安全性的投资，可将 1 万元存为 1 年期教育储蓄，可获得 2.25% 的免税收益，作为大学第二年的开支；将另 1 万元购买两年期的凭证式国债或剩余期限为两年期的记账式国债，可获得 2.4% 的免税收益，作为大学第三年的开支；将每月收入中的 270 元用来定期定额购买货币市场基金，可享受到 2% 的免税复利收益，坚持三年的收益本息刚好作为大学第四年的开支。同时，理财师还建议刘女士将每月收入中的 370 元用来选择一家实力雄厚、信誉良好的平衡性基金公司进行定投，如果投资业绩良好，每年将取得 6% 的预期收益率，4 年将会积累 2 万元资金。

通过在孩子上大学期间进行理财产品投资，刘女士这个工薪家庭完全可以承担起儿子的大学费用，轻松应对，并能够从理财投资中获得额外收益。

工薪阶层家庭可以根据自身的财务状况构建一个稳健的投资组合，例如按照 3：5：2 的比例投资于货币型基金、债券基金和平衡型基金，收入宽裕的家庭还可适当调整增加股票型基金和指数型基金。基金定投是一种非常有效的中长期投资手段，如果每月买入 300 元的基金，假如按 8.2% 的平均年收益率计算，5 年或 10 年之后将会是一笔不小的资金。

3. 巧妙记账也能生钱

一般工薪族家庭认为，记账产生不了经济效益。其实不然，清楚地记录每个月的支出和收入，可以更好地了解资金的去向，以便于重新审视全家的消费习惯，考虑删减不必要的开支，毕竟节省一笔开支比赚取一份收入要容易得多。据了解，现在市面上有家庭记账本出售，每项收入和支出的明细都排列得十分详尽，简单好用。此外，还可以在电脑上通过家庭记账软件来记账，同样方便快捷。

巧妙记账，主体不一定只是父母，还包括大学生子女。当代大学生绝大多数是独生子女，“集万千宠爱于一身”的形容一点也不为过。“再苦不能苦孩子”似乎成了千万个家庭的共同信念。父母辛辛苦苦给孩子积攒教育经费，可孩子常常觉得这是理所当然的事。从某种意义上说，成功教育孩子不仅仅指把孩子培养成大学生，更重要的是让孩子拥有健全的人格。因此，让孩子也学会记账也是很有必要的，让他们在这个过程中体会一下父母的辛苦，也为自己今后的消费做一个合理的规划。

4. 建立一整套家庭理财计划

孩子念大学、参加工作，买房、结婚，做父母的总会帮着准备一定的资金。为此，家庭要建立一个家庭理财计划，将“大项目”所需费用按重要程度排列，安排落实的期限，将钱用在刀刃上。对于工薪阶层家庭，由于收入有限，实现全部理财目标有一定难度，因此应尽可能开源节流，发挥每一分钱的效用。

工薪家庭通过制订有效的理财规划，加上对上面建议措施的分步骤实行，基本上可以解决供家里大学生上学的难题。早理财，早打算，孩子的大学花销不再是问题。

从小培养孩子的理财观

都说“别让孩子输在起跑线上”，不要以为这句话专指孩子的学习成绩。其实，在当前的经济社会里，只有智商、情商和财商都高的孩子，才能赢得自己的精彩人生。不过有一点和智商不同，相比于智商的先天性，财商就更多的是后天培养的。

财商是人在经济社会中的生存能力，用财商来判断一个人对于财富的敏锐性，越来越被人们认为是实现成功人生的关键。孩子在学校接受的教育更多的是智力的培养，而财富能力的培养，就更多地依赖于父母了，如何培养孩子的财商，怎样让孩子既学会合理使用和节省钱，又不会成为一个“小财迷”，成为工薪族父母的一大难题。

晓明是全家的“宝贝”，爸爸妈妈、爷爷奶奶随时都给他拿零花钱，晓明也来者不拒，手边一有零花钱，赶紧去买自己心仪的玩具、游戏机、零食。实际上，晓明家境一般，父母只是拿月工资的工薪族。父母对这个独子的宠爱，使他养成大把花钱的习惯。最近，晓明看到一个新款掌上游戏宝，200多元，眼睛都没眨一下就买了下来。而没几天，晓明又没零花钱了。

相比晓明，读五年级的子涵就让自己每天上班忙出忙外的父母省心不少——这主要在于子涵父母从小给他灌输了很好的理财观念。子涵在暑假里当起了小小卖报家，每天5点过就起床去排队等着拿报纸卖。小小的子涵每天都穿梭在城市的各个街头。一个暑假下来，子涵的收获也不错。虽然赚的钱不是特别多，子涵却很高兴，“自己体验生活，用自己赚的钱去买想要的东西，这种感觉棒极了！”

家庭理财教育的不同，使两个相似的工薪族家庭的独生子在对待金钱上，形成了不同的价值观。合理理财观的形成，使子涵从小就知道自食其力，这和晓明锦衣玉食的小皇帝花钱习惯截然相反的。相信，未来这两个孩子走上社会时，在花钱和挣钱上也会大不相同。

理财教育能培养孩子良好的品质。理财教育在教育孩子掌握正确的理财方法、形成科学的理财观念的同时，还包含了许多思想品德教育。比如：通过了解金钱与父母工作的关系，让孩子懂得父母挣钱的艰辛，进而珍惜别人的劳动，产生孝敬父母、回报父母、回报社会的情感和行为动力；懂得金钱不是从天上掉下来的，只有付出劳动才会有收获，只有努力才能取得成功，从而养成诚实、爱劳动的行为品质；懂得勤奋、守信是经济生活中取得成功不可或缺的品格，等等。

在一些发达国家和地区，人们十分重视儿童的理财教育，这种教育甚至渗透到了儿童与钱财发生关系的一切环节之中。我们不妨来品味一下这些国家和地区在儿童理财教育中的独特“菜肴”。尽管社会背景存在着差异性，但这些理财教育的独到之处是值得我们借鉴的。

美国人认为，在市场经济和商品社会中，一个人的理财能力直接关系到他一生的事业成功和家庭幸福。美国父母希望孩子早早就懂得自立、勤奋与金钱的关系，把理财教育称之为“财商和情商、智商、德商的区别，更多的是在于它的操作性。理财教育对处在知识积累和观念培养的关键阶段的孩子来说，其意义绝不是仅仅教孩子在钱的问题上做文章，而是包含了多方面的教育和多种能力的培养”。

虽然我们说要重视孩子的理财教育，但工薪族父母千万要记住，对孩子从小进行理财教育，目的在于培养孩子的理财意识和理财能力，但绝不是让孩子沦为金钱的奴隶，千万不能让孩子形成“金钱至上”的意识。

那么，工薪族父母该怎么从小培养孩子正确的金钱运用及理财观？

首先，让孩子对数字产生概念，例如在带着自己的孩子去市场买东西时，可以让他帮忙付钱及找钱，一方面增加与人接触的经验，一方面也可对金钱有实际的认识。

其次，在零用钱的部分，要让他知道这笔钱的金额是固定的，花光就没有了，并养成记账的习惯，如果每个月的零用钱常常透支的话，父母一定要以共同讨论的方式研究有没有更好的使用方法，帮助他建立规划金钱的观念，不要一味斥责。

再次，小孩子的模仿能力很强，如果父母自己花钱都没有规划，也很难说服孩子听话。相反地，如果父母或是家庭里就常常以投资理财作为聊天话题，小孩子在耳濡目染下也会对投资理财产生兴趣与基本认识。此外，很多工薪族父母会以每月定期定额方式投资基金，来帮孩子准备教育基金，亦可以让孩子了解投资的状况，增强孩子对于这些基金的认识，提高他们的兴趣及培养正确的理财观念。

社会的发展“迫使”人们不得不具备一定的理财知识，也只有学会了理财，才能将生活调理得更精彩。这堂“人生必修课”从何时开始，也将决定着孩子一生的财商轨迹。从小培养孩子的理财观念，在孩子的每一步成长过程中都进行有规划的理财教育，是新一代工薪族父母的必要选择。理财，要从娃娃抓起。

对孩子乱花钱要“对症下药”

有些人在成年之后，能妥善处理与钱的关系，知道怎么挣钱、怎么花钱、怎么借钱，也知道要严格控制合理的负债比例。可有些人在成年之后，且不要说让他理多大的财，有时稍微赚得多一点，就大手大脚地挥霍。

这种行为根源就在于父母没有及早制止孩子大手大脚花钱的坏习惯。

通常出现挥霍行为的成年人在少儿时候的一切花费，全由父母代为处理，自己要多少钱父母就给多少钱，没有一点使用上的引导。如此一来，孩子对于钱的多少根本没有概念，想买什么只要和父母开口就能够得到，因为大手大脚惯了，对于挣钱的辛苦无法理解，可能因此影响自己的择业观和人生观。

任先生夫妻工作一直很忙，再加上离单位远，他们每天一早上班，晚上回家天都快擦边黑。今年7岁的儿子基本跟着爷爷奶奶长大，直到5岁才跟他们一起住，是个典型的“小皇帝”，是要风得风，要雨得雨，十分任性，经常要这要那乱花钱。每次任先生不答理，孩子就赖在地上无理取闹，想打孩子但自己的父亲在一边拦着，任先生很是无奈。

有一次，儿子竟缠着任先生给他买电脑，说跟他玩的小明家就有。任先生刚要发火，转念一想，何不将计就计。于是他对儿子说：“晨晨，你不是要买电脑吗，爸爸支持你。不过爸爸有个建议，我们要合资买电脑，就是你出一半钱，我出一半钱。”孩子很不情愿，但在任先生的鼓励下勉强同意了。

一天，儿子把任先生拉到他的房间，拿出一小堆钱，有百元大钞、10元纸币，更多的是毛票和硬币。任先生数了数，包括孩子压岁钱在内一共是1135.6元。任先生遗憾地告诉儿子离买电脑还差得远，儿子撅着小嘴不高兴了。任先生说：“不过，爸爸可以先帮你垫上一部分钱，给你买一台电脑，以后你再攒钱还爸爸。”协商之下，任先生的儿子还给他立了一张字据。

很快电脑买回来了，从此以后，任先生的儿子也知道爱惜钱了。

勤俭节约是我国优良的传统美德，但是现在的孩子身上好像很难找到这种美德的影子，孩子乱花钱成了任先生这样的工薪族父母的头疼事。现在，多数家庭都是独生子女，不是父母不肯花钱投资，而是投资太盲目了，宁愿自己过缩衣节食的日子，也要让孩子当“公主”、“皇帝”，投入了过多的金钱与精力。

殊不知，在这种环境中长大的孩子，不仅带不来财富，反而是父母的债务。即使将来走入社会，也很难生存下去。身处商品社会、消费世界里的孩子们，真的急需有关消费知识和消费技巧的培养。这是提升孩子的财商、培养孩子理财意识的必然要求。

何女士的孩子今年上三年级，每个月的零花钱经常超过 300 元，这对都是工薪族的他们而言实在是一笔不小的开销。为了让孩子懂得节俭，何女士夫妻俩费了不少口舌，但每次孩子一伸手，却总是不忍拒绝。最终何女士跟丈夫决定向“高人”请教。没事他们就去书店阅读有关教育孩子的文章。看到教育专家关于“一味要求节省的理财教育已经明显落后，要教育孩子学会花钱”的观点后，何女士决定试一试。

于是他们跟儿子达成协议：每月给他零用钱 100 元，买学习用品和零食。剩下的可以攒起来，买他喜欢的东西。不过，花的钱要用本子一一记好，更不能透支。儿子从没一下子拿到过那么多钱，非常高兴地同意了。

可好景不长，两周以后，孩子闷闷不乐起来。在何女士的询问下，孩子拿出他的“理财本”，递到何女士手里就低下了头。不过何女士并没有生气，而是对孩子说：“钱没了，没办法，咱们可是有协议的，不过，买学习用品的钱妈妈会破格给你的，下不为例。”孩子不好意思地笑了。

又一个月过去了，儿子主动交出了本子，自豪地说：“妈妈请检查。练习本 1 元，自动铅笔 1.5……总计 28.5 元，剩余 71.5 元。”此后何女士的孩子再也不乱花钱了，现在已经攒了 400 多元，说是要自己攒钱上大学。

俗话说，习惯成自然，每个人都有一定的习惯，有的习惯可能是好的，有的习惯却可能是坏的。在理财方面也是这样，工薪族父母一定要像何女士这样从小监督孩子，不要让他们养成大手花钱的生活习惯。

工薪族在戒掉孩子乱花钱习惯时，也要讲究一定的方法。一般来说，应该从以下几个方面着手：

1. 训练孩子储蓄的习惯

当孩子想买自己心仪已久的一个贵重物品时，父母最好教育孩子把零花钱储存，让孩子体验“积少成多”的乐趣，还可以让孩子体会到“有选择性消费”的意义。

2. 培养孩子正确的消费观

工薪族父母培养孩子正确的消费观非常重要。比如，让孩子通过自己的努力买自己想要的东西，并学会慎重地货比三家，改掉冲动购物的坏习惯。必要的时候，父母也可以让孩子多了解下家庭的支出。这样孩子会更加了解家庭如何运转，在支出前就会进行主动思考。工薪族父母最好让孩子设立一个账本，让孩子看看自己的消费是否合理。

3. 适度积累“生钱”经验

教给孩子一些如零存整取等理财技巧。当孩子达到一定年龄，让孩子接触一些投资类的模拟游戏或直接投资，让他们对投资开始有第一手经验。而且，儿童理财可以孩子和父母同时进行，父母每月给孩子一定数额的金钱，根据孩子的年龄，引导孩子进行理财实践，年龄较小的孩子可尝试储蓄，年龄较大的孩子可尝试购买基金、黄金等。

如何对孩子的压岁钱理财

全球金融海啸余波未了，不少居民财富出现缩水，可是父母拉抬孩子们快乐指数的情绪并未下降，不少孩子的压岁钱稳中有增。于是，一个年过完，孩子手上的压岁钱会成为一个不小的数目。有的父母觉得压岁钱不过是自己左兜放右兜换来的，因此直接收来自己支配。其实，压岁钱正是培养孩子理财意识的好途径。

今年读小学五年级的牛牛收到的压岁钱比往年翻了几倍，因为姑姑和姐姐从澳大利亚回国了。往年牛牛的压岁钱大概有 2000 元，牛牛父母只是普通的上班族，通常留给他 200 元左右的零花钱。牛牛剩下的压岁钱由父母代为保管。今年，光是姑姑就给了牛牛 2000 元的压岁钱，加上姑姑的不少朋友来家里做客，看到牛牛也都给了压岁钱。这样一来，牛牛的压岁钱涨到了 6000 多元。

但是面对这个不小的数字，牛牛爸爸并不表示担心——他在心理早就为孩子打算好了。从出生那年开始，牛牛爸爸就把牛牛每年的压岁钱用基金定投的方式固定投资一个股票型基

金了。牛牛爸爸说：“每次我自己再补一部分钱，现在总投入已经有6万元，目前的市值则超过了16万元。”他打算等儿子成年后再把这个账户交给牛牛自己打理。

由于每年收到的压岁钱数额水涨船高，像牛牛爸爸这样开始为孩子的压岁钱理财的父母不在少数。压岁钱理财重在有保障，也就是说，看重资金的保值而非增值。另外，通过打理压岁钱，向孩子灌输理财意识同样不可忽视。

工薪族父母们当然也可以就此教育孩子，把每年收到的压岁钱，包括平时的零花钱存在孩子自己名下的账户里，让孩子懂得钱放在家里不会“长大”，但存到银行可以变多一些，也就是取得利息收入，让钱自己生钱。

面对如此数额巨大的“压岁钱”，工薪族父母们该如何引导孩子正确认识和理性使用“压岁钱”呢？

在压岁钱的支配和使用上，父母应培养孩子的理财意识，给孩子上一堂理财课：善用金钱，而不走两个极端——乱花和不花。压岁钱应该有计划地、科学地使用。比如，可以将其用于教育储蓄、保险等有意义的投资。具体来说，可以通过以下几种方式进行：

1. 设立儿童理财账户

(1) 如果数额较小，由父母代管。父母可以为孩子建立账本，孩子需要花钱时，就从这个账本上支取。账本让孩子自己管理，把每笔费用的支出额度、用途都清楚地记下来。父母可依这份资金流量表，看看孩子的消费倾向，而孩子可通过记账培养良好的理财习惯。

(2) 如果压岁钱数额较大，工薪族父母可以设立儿童理财账户。孩子们对于金钱还没有完全的掌控能力，父母要给他们一定的理财自由，以培养兴趣。

目前，很多商业银行都开设了类似的儿童理财账户，父母可以持有主卡，从而对孩子日常花费有所了解。让孩子持有附卡并设置自己的密码，使孩子感受到一定的自由。孩子外出上学，父母也可以同银行约定，每月按时由主卡向附卡中自动转账，这样父母可以通过银行卡来控制子女在校的消费情况。

2. 购买储蓄保险

储蓄型保险因为收益和保障兼备，已成为各保险公司极力推广的险种。目前市场上的储蓄型保险琳琅满目，因为投资期限长，又具备一定的返还功能，可满足孩子未来的成长、教育支出所需。一些险种还可以附加重大疾病保障，投保人在获取收益的同时可使孩子的健康受到一定的保障。

此外，通过保险可让孩子懂得什么是保险，从小树立保险意识。

3. 进行基金定投

基金定投可长期投资，分散市场带来的风险，对未来有资金需求的人来说是个较好的选择。对于已满18岁的孩子，父母可直接为其开立属于自己的基金账户，帮助其学习基金交易的知识，并尝试拿出压岁钱的一部分进行基金投资，如果条件允许，还可以请投资专家进行指导，并有意识地带孩子去听一些投资理财讲座。对于未满18岁但又已经上学的孩子，由于尚不能以自己名义开立投资账户，可以父母名义进行基金投资，同时让孩子全程参与投资过程，根据不同的年龄由浅入深地引导。

教孩子亲自尝试投资，不仅可让孩子了解基本的投资知识，而且可让孩子懂得手中的钱通过投资是可以不断增值的，如果克制暂时的消费，可让手中的钱生钱。

4. 让孩子学会收藏

作为常规的理财方法，收藏也是其中之一，如果孩子年纪比较大，上了初中或高中，同时他对集邮、集纪念币等比较感兴趣，就可以让孩子用压岁钱购买。这样，不仅可以培养孩子对收藏艺术的兴趣，还可以陶冶情操，等以后这些收藏变现时，收益可能会高于普通的投资。

压岁钱不是任由孩子做主，但也不能全权交由父母负责，父母要对孩子进行科学的指导，帮助其理好压岁钱，走好理财的第一步。

当孩子们看到自己存款账户的数字越变越大，如果父母发现自己的孩子为此着了迷（有些孩子可能总会催着妈妈看存折数字有没有变化），那就应该稍微调整一下孩子的心态。比

如，在爷爷奶奶外公外婆生病时，告诉孩子也要尽一份孝心，问问孩子是否能够把自己存折里的钱取出一小部分，买点水果给老人。如此，一方面是培养孩子对于亲人的感情，另一方面也是教育孩子钱能用来买东西，这样不仅不会让孩子偏执地关注自己资产的增长，还能增加孩子的情商和财商。

子女教育资金与养老资金的均衡

为人父母，似乎对孩子的教育都很热衷，都希望自己的孩子接受的教育是最好的教育，都希望自己的孩子赢在起跑线上。于是，很多工薪族给自己的子女安排了很多课外学习的课程，也给自己增加了许多高额的子女教育资金。

可以说，顾此失彼，如果我们的资金过多地投入到子女的教育上面来，那留给我们以后的养老资金必然会减少。到头来还是会给自己子女未来的生活添加压力，如果是真正地为自己的幸福生活考虑的话，我们就需要学会均衡子女教育资金和养老资金，让孩子们能够很好地生活下去，又不会因为我们的年老而增加经济上的压力。

王奶奶现在已经退休在家了，但是由于她和老伴在年轻的时候积极参加商业养老保险，为自己准备好了养老资金，现在虽然已经没有工作了，但每个月他们仍然有 7000 元的收入，完全不需要自己的子女给自己赡养费，两个人就已经能够过那种悠哉游哉的退休生活了。

现在她的孩子们都有自己喜欢的工作，生活能够自给自足。说到年轻时她对子女教育的问题，王奶奶说：“我才不要自己的孩子那么辛苦呢。我没有给孩子报名参加什么课外辅导班，太贵了。现在我的孩子个个也都成才了。并不是非得给孩子报那么多班孩子才能够成才的。我们大部分的钱还是放在了后期生活的准备上了。”

王奶奶能够有这么好的晚年生活，就是因为她在年轻的时候能够平衡好子女教育资金和养老资金。她没有像大多数人一样帮孩子报各种各样的补习班，没有为了给孩子的文凭镶金边，而倾己所有送孩子去外国读书。而是拿钱去买商业养老保险，让自己在老年没有工作的时候，还能够自己养活自己，不给孩子增加经济压力。如果我们也想像王奶奶那样既不耽误孩子的前程又不影响自己的后半生生活的话，就要做好子女教育资金与养老资金的均衡工作。

在我们的身边，总有这样的人，他们为了自己的子女，不要说是钱，就算是把自己的一切全部都给孩子也毫无怨言。他们为了子女的教育，连自己的退休生活都不顾，这么做的结果真的会给子女带来好处吗？未来子女的生活就真的好吗？如果我们把所有的一切都交付给孩子，就是指望着以后自己老了，孩子能够照料我们的生活。但是这样一来，就会给孩子带来很大的生活压力。其实从我们自己现在面临的生活压力就可以体会到如果我们的孩子在将来遇到这样的情景时的压力有多大了。

其实，如何平衡好子女教育资金和退休生活资金的问题，从王奶奶的幸福生活中，我们已经不难看出最佳答案了。

我们想想，如果我们现在把一切都给了子女，等到孩子长大成人了，在他们的二三十就业时间里有多数时间要去照顾自己的父母，这样的生活压力多大啊！所以，为了子女的教育而牺牲自己的退休生活的做法其实并不会给自己的子女带来好处。虽然孩子是我们最大的投资，我们也不能把宝都押在孩子身上。没有必要追求十全十美的教育，可以说，最科学的做法就是在保证孩子接受正常教育的同时也要为我们自己的退休生活做好准备。

第七章

友：广交朋友，人脉就是钱脉

人情社会离不了人情花费，要备好人情资金

中国是崇尚人际交往的国家，人情花费在生活中随处存在，无论是嫁娶得子，还是升学升职，亲戚、朋友及同事送个红包表示一下蔚然成风。这对于本来工资不算很多的工薪族来说，是一项不小的负担。

但是说，工薪层为了攒钱理财而尽量缩减人情花费，可以吗？

答案当然是，不可以！

不少刚参加工作的职场新人，对于春节人情往来的“吸金”能力缺乏心理准备，因此齐声慨叹“压力山大”。

张智博工作半年，攒了7000元都借给了别人，过年回家，除了车费470元，给爸妈买东西花的500元，同学聚会150元之外，连孝敬父母的红包都没准备。而从去年9月开始在仓储公司上班的小黄，月收入2200元，年终发了1000元奖金，这次回家过年，光红包就发出去3000多元，荷包全空了。

至于上有老、下有小的“4-2-1家庭”，对于日益高涨的过年花销，也是感叹连连。1976年出生的马丽，为顾全双方父母对孩子的眷恋，她和先生、女儿先到武汉过除夕，大年初三又折腾回河北老家，除了路途奔波，两地人情开销也让这对70后夫妻感慨丛生：“辛苦一年攒点闲钱，一个星期就花得口袋空空。春节，‘春劫’，真是一年一劫啊！”

人际关系的维护也是需要金钱的，无论是男人还是女人，都不会喜欢吝啬小气的人。一到春节这样的节日，就是人情花费的大头。去朋友家需要花钱买点礼物，见到小孩子需要塞够红包，这些无形中的花销都是人情投资的必要花费。即使工资不多，该给的时候还是得给。除此之外，出外就餐时总等着别人埋单，逛街时总想要别人帮忙付账，就算是女人也不应该只是接受别人的付出，这样做不仅显得没有礼貌，而且别人也很难喜欢你。

前人总结说：“人和人之间只要一涉及金钱，再好的关系也会变质。”这话诚然对，要知道，只有一方投资金钱必然会破坏彼此之间的平等、平衡的关系，不要忘记现代社会中多数人都不是富甲一方的有钱人，因此切忌在金钱方面只考虑自己。

如果因为个人的简朴习惯而不满大手大脚的乱花钱行为，这倒是无可厚非。但是若因为对钱的吝啬而不愿意作出牺牲，白白放过这个和别人交流的机会，那就得不偿失了。舍不得出钱出力，自然人们就越来越疏远你，聚会和饭局上你的身影渐渐不再被人注意，这就说明你又失去了一次让别人了解你的思想、才能、潜力的机会，这样一来无论你怎么优秀别人也无从了解。在很多种情况下，为了得到别人的良言忠告、收集各种资讯、树立自己的形象等，你必须花费一定的金钱去营造出融洽的关系氛围，而在这个时候，小气的心思一定不能显露出来。

工作于一家建筑设计单位的于建设很是苦闷，毕业于名校的他参加工作已经5年了，仍然是办公室的一名普通文员。每天去公司最早的是他，走得最晚的是他，活干得最多的也是

他，可是几年过去了于建设的职位还是原地踏步。最让他郁闷的是，比他晚来两年的同事，已经是部门副科长了。

原来，于建设从工作一开始就输在人脉花销上了。于建设的性格属于内向型，和同事除了工作上的交流外，私下几乎没有往来。他所在的办公室年轻人居多，一到周末便张罗着聚餐、唱卡拉OK，只有于建设很少一同前往。他更喜欢一个人待着看看书，参加过一两次聚餐活动后，感觉没什么意思，便不再参加同事间的周末活动。起初同事还极力劝说于建设一起去，但是看于建设总是找各种理由推托，便慢慢把他排除在外了。虽然，他来部门工作当天已经和同事们“打成一片”，但到现在和同事关系还是很一般。

就这样，于建设成了办公室里的“另类”，更让他始料未及的是，不少同事对他的负面看法也多了起来，高傲、抠门等成了同事对他的印象。

不可否认，你、我、他均存在于现实社会中，生活需要人情来滋润。升职加薪的确需要努力工作，但是如果人际关系搞得很差就算你业绩拔尖也是无济于事。

不过在花钱的时候过于计较“公平交易”也是不可取的。金钱的使用也可以侧面展现内心的想法：在你觉得对方是值得你为他做出很多投资的人的时候，你的出手肯定会很大方，比较舍得付出，而对方也对你的印象更加深刻；反之你不认为对方能为你带来什么帮助，那你花钱时就会小心谨慎，变得吝啬起来。钱是没有表情的，但是花钱人的表情肯定会泄露出某种情绪。既然是不得不做的投资，那么你又何必把内心的情感显露在外面呢？

为了维持每月在人际关系方面所需的正常支出，你可以减少其他方面的花费，没什么比你营造人际关系更值得投资的事情了。这样做不仅可以维持良好的人际关系，还能让你减少部分经济压力，把有限的钱投入到有价值的地方，这才是物尽其用，何乐而不为呢？

人脉就是财脉，“借鸡下蛋”是理财的快车道

最会理财的人是自己根本就没有钱，纯粹是靠借钱用于投资，并且不给任何人带来损失的人；第二会理财的人是除了把自己结余的钱用于投资还不够，还会借更多。

在好莱坞，流行着这样一句话：“一个人能否成功，不在于你知道什么，而在于你认识谁。”这是一个人脉的时代，没有一个人能凭一己之力成为孤胆英雄。从某种意义上讲，现代社会中，正是人脉决定着工薪族的成功、财富，进而也决定着工薪族的人生命运。在日常生活中，工薪族通过有目标地进行长期感情投资，为自己建立起通达的人脉，然后适时适地运用人情效应，“借鸡下蛋”就能达到“天时地利人和”的美好境界。

苏雨婷工作了几年之后，积累了一些资金，就想自己创业赚大钱。但是，苦于自己的资金太少，又没有门路。正在她愁苦的时候，她的一个好朋友张婷给她带来了一个好消息：张婷所在的公司升级印刷、制版等设备，一大批七八成新的复印机、制版机等广告标牌制作工具闲置了下来，公司想半价处理掉。

苏雨婷心想：只要半价便可买下这套设备，再添几台电脑，租个门面房便能开门做生意，能节省一大笔创业资金。于是，苏雨婷让张婷介绍自己给他们公司的老总认识。苏雨婷向那个公司老总表明了来意，表示自己想买下这些设备，自己创业打天下。原以为老总会一口回绝她，让苏雨婷没想到的是，老总沉默了几分钟，竟然一口答应，并表示这些设备可以免费借给她，等她的公司赢利了再把货款还回来，到时候，这些设备才算是苏雨婷的。不过当这个公司想要跟苏雨婷合作时，苏雨婷必须要提供6折的优惠。

为了感谢这个公司的慷慨，苏雨婷一口答应了下来，顺便要求现在就可以给她派新的业务。于是苏雨婷的公司就这样开办了起来。

苏雨婷通过自己的好友张婷的介绍，免费借到了张婷公司淘汰了的复印机和制版机，并且在他们公司拿到了第一笔订单，自己不费一分一毫就走出了创业之路第一步。如果当时苏雨婷没法免费借到张婷公司的设备，那她就必须投资一笔不小的创业资金，这就会对她后期的营运产生一定的影响。而她在一开始以借的方式得到那些设备，给自己节省了那么多资

金。可以说，这也是她能够成功创业的重要条件之一，而如果她跟张婷不是好朋友，她根本就不会有这样的机会。从她的身上，我们可以清楚地体会到人脉就是财脉，借鸡下蛋就是理财的快车道道理。

“借鸡生蛋”是所有投资者不能不选择的发财方式。比如，在年初借人家一只母鸡，在一年中下了100个蛋，到了年底，将鸡还给人家的时候，还得拿50个蛋作为利息给人家，结果自己也赚了50个蛋。但是，如果一开始不借鸡，能有这50个蛋吗？

从一定意义上说，人脉就是财脉。只有搞好人际关系，才能成功“借鸡”，进而才能在理财投资中获得“鸡蛋”。即便从表面来看，人脉并不是直接的财富，但它是一种潜在的无形资产，一种潜在的财富。没有它，就很难聚敛财富。比如，作为工薪族的我们即便是拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，但不一定能够成功地促成一次商谈。但如果有一位关键人物协助我们，为我们开开金口，相信商谈成功不过是一件轻而易举的事情。

可以说，在理财的过程中，人际关系本身就是一种资源。如果我们拥有丰富的资源却不善于利用，不懂得“借鸡下蛋”的道理，实在是大为可惜。

同学资源最有价值也最有潜力

激励大师安东尼·罗宾指出：“我所认识的全世界所有的成功者最重要的特征是：创造人脉，维护人脉。”成功的定义很广泛，事业的发达是成功，地位的提高是成功，同样，通过理财实现了财富的升值，也是成功的表现。而最容易创造的人脉就是同学，可以说，同学资源是我们在理财的过程中最有价值也最有潜力的资源，我们应该好好把握。

王绵峰是一名小学教师，每月的工资也就2500元，这点工资仅够他的日常生活。2011年7月的时候，他的妹妹突然被查出得了白血病。王绵峰知道要治好这个病需要花费很多钱，自己的那点工资肯定不行。于是，他就趁着假期出去找工作。但是以他的工作经历，想要找个高薪的工作非常难。

他像疯了一样地找了一周的工作，一点收获都没有。于是在一个晚上，他就在自己的QQ上换了签名：“需要钱，找个高薪工作真难！”没想到第二天就有一个初中的同学给他打电话说，他家附近有个经营保健品的公司正在打广告招人呢，工资还不错。王绵峰第二天就去找那个同学说的公司，但是那个公司竟然给他提出这样的要求：如果王绵峰能够在半年之内解决掉价值30万元的存货的话，他就能得到月薪2万的待遇。王绵峰没办法，硬着头皮应允了下来。

想想也知道，一直安安稳稳地当老师的王绵峰怎么知道要怎样把这么多保健品卖出去啊？于是，他回到家之后就立马上QQ，在同学群里抛出了自己的难题，请求同学们给他出主意。没想到，他的同学中有很多是从事保健品行业的，了解了负责的产品，当时就表示他们可以给他订单。于是王绵峰用不到3个月的时间，就把公司给他的存货卖光了，他如愿拿到了2万元的高薪。加上自己之前的销售业绩，他终于凑够钱给妹妹做了手术，还给妹妹一个健康的身体。

从王绵峰的经历中，我们可以看到，同学之情是最可靠的友情，当王绵峰有困难的时候，同学们都向他伸出了友谊之手，帮他顺利地渡过难关。如果没有这些同学，我们真的很难想象王绵峰要怎样在半年年的时间中销售出30万元的保健品。

我们从中也可以看到，同学资源是最有价值也是最有潜力的。当年是同班同学，毕业之后大家就各奔东西，在不同的行业工作。像王绵峰，他毕业之后就从事教育的行业，那些给他定单的同学则是从事保健品行业，还有从事其他行业的同学。这样四通八达的关系，当我们需要的时候，将是一笔巨大的资源。

而且，当我们还是学生的时候，我们都比较单纯，友情非常纯洁，没有利益之分。这样的情谊，有可能发展为长久、牢固的友谊。因为在学生时代，人们年轻单纯，热情奔放，对人生对未来充满浪漫的理想，而这种理想往往是同学们共同的追求目标。曾几何时，彼此在

一起热烈地争论和探讨，每个人的内心世界都袒露在别人面前。加之同学之间朝夕相处，彼此间对对方的性格、脾气、爱好、兴趣等能够深入了解。因此，在同学中最容易找到合适的朋友，这样当大家有困难或者有好事的时候，都会互相扶持或者分享。所以，把握好同学资源，就等于打开了一扇成功的大门。

日行一善攒人品，帮人终会帮到己

埃·哈伯德说：“聪明人都明白这样一个道理，帮助自己的唯一方法就是去帮助别人。”在我们的理财过程中，这个道理一样适用。如果我们在平时热心帮助别人，他们就会惦记我们的人情，当我们需要帮忙的时候，他们肯定也不会吝惜向我们伸出援助之手。很多时候，多一个人帮忙，我们就可以节省很多资金，甚至会给我们带来更大的发财的机会。

于为强和张合同在一家公司做销售，他们俩工作都非常努力，业绩也非常优秀。2011年底进行评优的时候，公司人事部发现于为强和张合这一年的业绩是一样的，而公司的“销售冠军”只有一个名额，而且奖金非常高：20万，所以公司里所有的销售人员都对这个奖项垂涎欲滴。

这让人事部的人员感到头痛，后来人事部主管想到一招：让公司的员工从工人中票选销售冠军，这样，另一个人也就心服口服了。结果众口一致，都投给了于为强。原来于为强平时就乐于助人，从不考虑回报，他家离单位很近，逢年过节他都会主动替外地的同事值班，好让同事与家人好好团聚。于为强乐于助人的事例数不胜数，谁家遇到点难事，他总是尽其所能去帮助；同事间有了小矛盾，他自己掏腰包请客，化解他们之间的矛盾；同事出差，其家里的老人，甚至宠物，于为强也是主动承担起照顾、打理的重担。所以现在大家都毫不犹豫地就把票投给了于为强。

于为强就是因为平时乐于助人，在同事中攒足了人品，所以在年末评优的时候，他才轻而易举地打败了拥有同样业绩的同事张合，从而赢得了20万元的奖金。我们看看于为强平时为同事做的那些事，加在一起，一年下来他也不会消耗去他1万元的资金，而他却因此得到了20万元的意外收获。从他的经历中，我们就可以看到，在平时，我们向别人伸出援助之手，到最后，我们肯定会因此而得到回报。

俗话说得好：“没有永恒的朋友，只有永远的利益关系。”也许这句话说得太直白，但却是一句亘古不变的真理。任何一个好的关系都是双方受益，如果一方长期受损，这种关系是长久不了的。这就需要在广交朋友、积攒财脉的时候，多多行善攒人品，这样才能够积累我们的人情资本。

不过我们在行善攒人品的时候要把握好度，不要仅仅为了攒人品而让自己吃大亏，俗话说，人脉的经营与维护讲究的是互惠互利。当我们尚处于专业实力的稚嫩水平，还不具备给人以帮助的能力的时候，刻意地追求“人情投资”，会适得其反，不如从一些小事开始做起，日行一善攒人品。要知道，不只是同事、同学和认识的朋友，就算是偶然遇到的陌生人，在关键时刻伸出手提供“滴水之恩”，都可能得到“涌泉”的回报。所以，我们可以做一些力所能及的善事，当然，不花费自己的资金是最好不过的。

请客重在联络感情，坚决杜绝浪费

中国有句土话：“吃人嘴软，拿人手短。”意思就是接受了别人的好处，就要为别人办事。这就让很多工薪族认为“请客”就是最好的拉拢人脉、积攒财脉的手段。确实，一顿饭下来，大家边吃边聊，感情增进了不少，当大家培养了感情，有需要的时候当然义不容辞地互相伸手帮忙了。

不过，有些人在请客联络感情的时候，为了面子问题，大点特点，最后吃不完都浪费了。曾浩波就是这样的人，为此他妻子跟他已经吵了无数次了。

曾浩波在一家私企当销售，在工作中他深刻明白人脉就是财脉的道理，所以他经常请各

种朋友吃饭。这一点他妻子一点都不反对，让他妻子不能容忍的就是曾浩波特别好面子，每次请客都要点很多菜，还不让打包。看着白花花的银子就这样哗啦啦地往外流，他的妻子总是心痛不已。

这不，曾浩波这次又约了五名客户去香坊区红旗大街一家酒店就餐。为了招待这几名重点客户，曾浩波特意带上1万元现金，他点到第六道菜时，几名客户都表示足够了，可服务员仍继续向他推荐菜品，为了不给客户留下很小气的印象，他又点了4道菜。当开始上菜时，他发现这家酒店的菜量竟然很大，他们6人有6道菜就足够了。一辆手推餐车来到包房，车上都是最上等的见也没有见过的珍品海味，且都是生猛海鲜，侍者轻声问：“要不要点几种？”在这种情况下，曾浩波哪有不点之理，于是那天的请客费用又上涨了1万多元。不过这2万元的酒席最后大概有一多半都剩下了。

从上面的例子中我们可以看到，曾浩波在最开始点菜的时候，客户都表示够了，而他为了面子又多点了4道菜，在后来的用餐中，证明了他后来点的4道菜完全是多余的，而当餐厅的手推车经过的时候，他又点了很多上等海鲜。原本就已经吃不完的情况下，仅仅为了自己的面子问题，又让自己多花了1万多元。

本来只需要6道菜就可以完成跟客户联络感情的任务的，曾浩波非得搭上后来的这么多钱的菜，一点都不值得，这是一种铺张浪费的做法，在我们理财的过程中是最不能提倡的。要知道，我们在请客的时候，重要的是联络感情，而不是面子问题。以超高级的待遇来对待朋友、客户，满足了自己的虚荣之心，但是却掏空了自己的钱袋，真的值得吗？

对于我们这些正在学习理财的人，最重要的就是要杜绝浪费。当我们利用请客的方式跟别人联络感情的时候，我们也要学会把握一个度，不要为了面子问题，为了满足自己的虚荣心而叫了一堆菜，结果又吃不了，白白花了那么多钱。这就好像明明只需要10元就可以买到的东西，我们非得硬塞100元给商家。这不是白白把钱送给别人吗？

总之，广交朋友，请客在所难免，但是我们一定要时刻提醒自己：请客的目的是联络感情，并不是为了炫耀自己有钱，坚决不要多点菜，合适最好，坚决杜绝浪费。

送礼不要求贵，礼轻情义重

中国是个礼仪之邦，在人情交往的过程中，我们免不了需要赠送礼品。可以说，送礼也是投资人脉的绝佳手段，至少混个脸熟，有什么事情需要帮忙也就好办多了。人都喜欢被惦记着，当我们送礼给别人时，他们就能感受到自己被我们惦记着，当他们有什么好事，有什么赚钱的事，也会想到我们。

那么，送什么好呢？很多人通常出于面子的需要，觉得一件小东西拿不出手，要送就得送货真价实的大礼。要送水果就称10斤，要送香烟就送上两条进口烟，要送酒就送上几百上千的高价酒。其实，不是越贵的礼就一定越好，有时因为礼太重，别人反而不敢收。自己花了钱还不能达到联络感情的作用，白白浪费自己的钱不说，还失去了一条财脉。所以，送礼不要求贵，礼轻情意重，让承受者感到舒服，是送礼的第一要务。这样才能够让我们的钱发挥出投资人情资本的作用。

越超仪曾经是一家公司的业务员，不到一年时间就被提拔为客户部经理。有一次，越超仪公司想与某私企建立合作关系，由于该私企对他们不了解，合作一直不能够深入进行。

越超仪知道该企业的老板是位女士，于是向公司申请3000元购买了本市最好的美容院的美容卡，作为节日礼物送给私企的女老板，并且陪她一起去做美容。在美容过程中，双方进行了多次交流，该老板终于对她们公司有了全面了解，并开始了实质性合作。

越超仪并没有给那位老板送什么非常贵重的礼物，仅仅是3000元的美容卡，就赢得了这位老板的心，与其公司开始了实质性的合作。这主要是这礼送到了这位老板的心坎上了，虽然礼物很轻，但是她从中感受到了越超仪的心意。我们在自己的平时交友拉拢财脉的时候，也要像越超仪一样，花少量的钱来换取最实质的财务回报。那么，我们该如何做到花最

少的钱，而又给自己带来最好的回报呢？

其实，送礼省钱的方法和技巧多种多样，需要我们在实践中不断摸索和掌握。下面具体介绍几种送礼的技巧：

1. 物美价廉，投其所好

有些人具有某方面的喜好，但是又觉得没必要买。我们可以在特殊节日，将这类物品送过去，对方当然会非常高兴。这就需要十分了解对方的心思，如果不了解对方，凭借自己的猜测去送礼，恐怕会适得其反。这些物品不必太昂贵，但是最好比较别致、新颖。

2. 出其不意，送其所需

当我们有求于人，但是对方对你印象不够深刻，这时候你就可以选择送对方一些其非常需要的东西。这些物品会让对方感到很意外，并加深对我们的印象，要办的事也就迎刃而解了。这类物品不一定是用钱能够买到的，但必须是对方非常需要的。

3. 众人联合送大礼

有时候，几个人一起送一个大礼，显得很气派，这样比每个人送一个小礼物更显眼。而且因为是几个人联合奉上的，比较公开，对方也就不好推辞。这类物品通常是在对方开业之时或者乔迁之日送上，也显得对方人气旺盛。

从投资的角度来说，人情投资的风险近乎于零，也许起初工薪族会因人情消费加大支出，但过一段时间，通过小礼物进行的人情投资积累了广阔的人脉和深厚的情感，就到了人情投资的收获期，人情账簿会自动返还“本金”和“红利”。



第九篇

堵漏篇：别让钱从指缝中溜走

第一章

滥用信用卡等于酒后驾车

信用卡就像是一把双刃剑

信用卡对于工薪族而言绝对不会是一个陌生的名词，因为只要是月收入稳定的，一般人都可轻松办理信用卡。可以说，信用卡已经成为工薪族日常生活中的一部分。因为一般工薪族的薪水固定，在日常用度中，例如度假等情况难免会出现支出大于收入的窘况。当面临这样的尴尬境地的时候，向朋友借钱又要欠别人的人情，向银行贷款还要承担一部分的利息，所以，大部分人都会选择借助于信用卡这一好助手来逃脱这种困局。

信用卡虽然能够给我们提供一些生活的便利，但是，它就像是一把双刃剑。一方面充当我们生活中不可或缺的好帮手，能够从经济上给我们的生活带来很多帮助，但是当我们使用不当时，它也会变成威胁我们生活的恶魔。

这是因为在很多人的观念里，信用卡的作用就是让自己提前享受消费。但是如果在使用信用卡的问题中我们只懂得这一项，那么，势必会遇见很多问题，看看刘真就可见一斑。

刘真是一个外企白领，因为喜欢购物，所以刚一上班，她就成为刷卡一族。

第一次对刷卡提起兴趣是一次网购，当时她准备买一台笔记本电脑，要求既时尚轻巧又高配置，还不能太贵。在网上商城“溜达”多日，也没下定决心。一个偶然的时机，她得知刷信用卡买笔记本电脑，可以分期支付，而且免息，只需支付少许手续费。

很快，在银行的网上商城，刘真就挑好心仪许久的一款 SONY 本本，虽说要 1 万多元，但比数码城的同款标价便宜近千元，这对当时刚上班的刘真来说，是太大的诱惑，于是，她选择 18 个月免息分期付款，每月还款额还不到 700 元。刘真算了笔账，即使加上手续费，仍然要比去数码城一次性支付划算。而且每个月 600 多元，她完全可以承受。

自此之后，刘真就被信用卡吸引，她开始意识到刷卡购物有积分优惠，每消费一元就记一分，银行搞活动还可加倍积分，到年初可用积分换礼物，一举两得。

但是，慢慢地，她享受过信用卡带来的便利之后，就开始放纵自己超前享受的欲望了。渐渐地，账目越积累越多，最终到了她难以负荷的地步，每个月的工资大半都用来还卡。她的生活品质也大大受到影响。

从刘真的用卡过程我们就可以体会到信用卡就像是一把双刃剑的事实。因为，刚上班，工资没有多少，没法一次性买到自己心仪的本本，信用卡帮了她的忙。但是，因为她没有控制住自己的购物欲望，让自己成了“卡奴”一族。从刘真身上，我们也可以看到，用好了，信用卡是我们生活中的好帮手，使用不谨慎，就会让自己的生活陷入困境。

要知道，信用卡虽然提倡提前消费，持卡人可以在自己信用额度内任意消费，只要在免息期内还上所消费的款项即可，但是这个免息期是需要好好斟酌的，银行每月会固定对信用卡账户的各项交易费用进行汇总结算，这个日期就是账单日，而持卡人需要每月固定还款的日期就是还款日，如果一家银行的账单日为每月的 1 号，还款日为 25 号，那么免息还款期就是账单日到还款日之间的时间，最长为 56 天，账单日就是信用卡的最短免息期和最长免息期的分界线，如果在账单日的次日消费，就可享受到最长的免息期。如果我们对此不清楚

或者计算不谨慎的话，就会发现信用卡的高额利息让我们吃不消，刘真最后就是因为把握不好这个免息期，每个月要多出上千的费用用来还卡的利息。

所以为了使用好这把双刃剑，我们在使用信用卡时，需要谨记以下几点：

1. 多刷卡可以免年费

信用卡每年所收取的从 100 元到 1000 元甚至更高的年费常常令我们觉得是一笔过高的额外开销，这样看来办信用卡似乎不划算。然而，在目前国内的信用卡市场，各大银行都有推出一年中刷卡若干次，即可免年费的优惠政策，所以我们在办卡伊始就要注意到这个细则，好为自己节省费用。

2. 信用卡是商旅好帮手

由于工作需要经常出差或是喜欢出去旅游的人，会对信用卡更为钟爱。习惯用信用卡通过各大旅行网来订机票，手续简便而且可以享受免息的优惠，也避免了携带大量现金出行的麻烦。另外，信用卡在异地刷卡使用是免手续费的。

3. 消费莫超额度

每个持卡人都会有一定的信用额度，如果持卡人不小心刷卡超过了自己的信用额度，那么即使是在信用额度之内的消费也不能再享受银行给予的免息期了。所以在账单日前通过网上银行、电话银行查询下自己的账户情况，特别是在有过大额消费，或者临时调整过额度的月份更应查询。

4. 最低还款须还足额度

一般比较推荐持卡人按账单金额全额还款。但是由于信用卡的特殊性质，如果资金有其他安排，不打算全额还款也是可以的，但是需要注意的是：一定要还足账单上显示的“最低还款额”。只要还足了“最低还款额”，银行即视持卡人为正常还款客户。如果没有还到“最低还款额”，即使金额很少，银行也会认为持卡人是拖欠客户，这对个人的信用会产生影响。将来贷款，例如车贷房贷等就会受到阻碍。

可以说，信用卡是我们走入理财世界里不可避免的一步，如何不成为卡奴，如何让信用卡给我们带来便利甚至更多的财富，都是需要我们用心去学习的。

善用信用卡分期付款

相信每个工薪族对信用卡都不陌生，它的出现让我们的生活变得丰富多彩，但是随之也出现了一个流行词语——卡奴。由于卡奴的日子不是很好过，让越来越多的人对信用卡起了警惕之心，甚至拒绝使用。其实，用好信用卡，是可以让它成为我们生活中的好帮手的。就拿它的分期付款的功能来说，如果我们能够善加利用，我们的生活就会更加美好。

王浩正是一家私企的中层领导，新购了一套房子，由于新房位置距单位较远，交通又不是很便利，所以他又想购买一辆车。不过，由于刚买完房子，家里所能够使用的资金又不多，如果买了车和装修房子之后，剩下的钱就不多了，这样自己的生活质量就要大打折扣了，可是，买车和装修房子对于他来说也是刻不容缓的事情，为此，他很愁苦。

正在他左右为难的时候，他突然发现，自己持有的信用卡银行在跟商家搞一个“零利息零手续”的促销活动。经查看，他发现这个银行在汽车行业和装修行业都有合作的商家。于是他利用信用卡装修、购车专项提升额度的特点，选择了与这家银行合作的一家装修公司，采用 12 个月装修分期，零利息零手续费；然后又选择了一个跟这家银行合作的汽车经销商来购车，也是采用了 12 期零利息零手续费信用卡分期。这样，他的资金就宽松了许多，后来他还多次参加了一些短期的理财产品的投资活动，为自己带来了不错的收益，让自己有了更多的资产积累。

王浩正利用银行跟商家合作搞促销活动的时候，抓住了免息免手续费的机会进行了分期付款，延缓了资金支付的时间，为自己赢得了更多的投资理财的机会，给自己带来了更多的金钱收益。所以，如果我们也能够像王浩正一样善于利用信用卡的免息免手续费的机会，我们也是可以像他那样给自己争取到更多的资金来投入“钱生钱”的行列中，为自己带来更多

的资产。

现在几乎所有商业银行都推出了信用卡免息分期付款服务。持卡人在进行一次大额购物或服务消费时，可将付款总额分解成若干期数（月份），只要在每期（月）按时偿还当期款项，则不必承担任何利息或手续费，尤其“有利于”持卡人在电器大卖场及品牌专卖店消费之用。不过，在一般情况下，商家说的免息分期付款代表着我们如果办理分期付款的话，我们是需要缴纳一定的手续费的。一般来说，分的期数越多，所需要缴纳的手续费也就越多，很多工薪族不了解这样的情况，总是盲目地办理了分期付款，就让自己白白多交了好多钱。这也是我们一个漏钱的洞，这样的分期付款的方式对于想要理财的我们来说，并不提倡。我们只要抓住银行搞活动，有“免息免手续”的时候才利用，这样就不会浪费自己的多余的钱了。

不过在利用信用卡分期付款进行购物时，免除的只是在持卡人按期按时归还全额款项条件下的利息。若没有按时或没有全额还款，利息就不自觉地产生了。所以我们在进行分期付款的时候，要量力而行，正常来说，每月信用卡分期付款额加上其余需要还款的总额最好不要超过家庭收入的一半。这样就可以避免我们不能够全额还款而带来一些不必要的利息支出。总之，如果有免息免手续费的分期付款的机会出现，我们都应该善加利用。

信用卡额度，适合自己最重要

每张信用卡都有一个额度，一般的工薪族开办第一张的时候都是 5000 元的信用额度，这就让新办卡的人对那些拥有高额度信用卡的人羡慕不已。其实，信用卡的信用额度并不是越高越好，适合自己最重要。

王文礼是一家私立学校的教师，他的大学同学有在银行工作的，两个人感情很好。看到其他同学消费的时候都刷信用卡，于是王文礼也请求他那个在银行里工作的同学帮忙弄一张信用卡。结合王文礼的收入状况，那位同学帮他申请到了信用额度 6000 元的信用卡。

有了信用卡之后，王文礼又开始羡慕拥有 1 万元透支额度的金卡，于是又去找那位在银行工作的同学。虽然觉得王文礼的资信只能够申请到 6000 元的信用额度，但是经不住王文礼的软磨硬泡，朋友就向王文礼支招：让王文礼在他们银行多存一些钱，这样申请提高信用额度比较容易通过。为了能够顺利拥有高额度的信用卡，王文礼跟自己的几位同事借了 8 万元钱存进自己的账户，正好凑足 10 万元。有了这些存款，王文礼的资信自然提高，很快就拿到了信用额度为 1 万元的信用卡。

有了这张可以透支 1 万元的信用卡，王文礼觉得自己的生活一下子变得非常美好。他第一个月用信用卡买了自己心仪已久的一台笔记本，9000 多元的高价他一点犹豫都没有。由于在同学的帮助下，他已经办理了约定还款的项目，所以，他根本就不管账单上数字是多少，只管刷卡消费。第二个月他又把一套组合音响搬回了家，第三个月又请了很多朋友吃饭……看到王文礼的生活越过越好，同事向他提出还钱的要求。当王文礼去银行取款还给同事的时候，他傻眼了，他的账户里已经剩下不到 2 万元了，连他之前一直存着想当购房首付款的 2 万元都被动用了。一下子，他就债台高筑了，所幸他还比较理性，明白自己的问题出在哪里，赶紧让同学帮忙把信用卡注销了。

如果王文礼就用一开始申请的 6000 元额度的信用卡，他也不会向同事们去借那么多的钱，这 8 万元的债务就不会存在。而且因为额度低，他也没办法一下子就能够消费 9000 多元的电脑，也没有办法在短短的时间里就能够刷卡消费了 8 万多元。可以说，他的经济危机是因为他申请了不适合自己的信用卡额度。从他的身上我们也能够深切地体会到，过高的信用透支额度给我们生活带来的危害性。

虽然信用卡额度越高，给我们的消费生活带来的便利越多，但是高透支额度的信用卡给我们带来的风险也很大。很多信用卡不用密码也可以直接消费，如果我们的信用卡被冒用或盗用，就会给自己带来更大的损失。而且，一旦信用卡额度提高，就等于永久调整，我们不能再调低了。所以，为了我们的资产安全，在我们刚开始申请办理信用卡的时候，不要贪图

过高的信用透支额度，适合自己的就好。

不要把信用额度当成消费实力

每个信用卡上都会表明最高的透支上限，贷款额度。可是正是这个危险的额度，让许多人不知不觉中，被信用卡的这个光鲜面具欺骗。许多人总是对于信用卡的额度充满各种误会，其中最糟糕的误会是错误地把透支额度当成是自家消费的实力展示。

王丽友，大学毕业后一找到工作就办了一张额度 5000 元的信用卡，那时工资税后每月 1500 元。有了卡她就玩命地刷，能刷的地方绝对不用现金。与此同时，她几乎变成了卡片狂，频繁办不同的卡。她一直都在用 ZIPPO 打火机，一次去消费个两三千跟玩似的。什么账单，早忘记了。晚上夜班饿了，订麦当劳，一顿 100 多块。如此下来，毕业后仅仅一年的时间， she 就把所有的额度都用光了，每月就靠着仅有的一点收入去还最低还款额。到了 2010 年 6 月，工作因金融危机没了，催账的电话一个接一个，3 个月后银行终于找上门了。八张卡，欠了 5 万多，律师说她这数目够判 10 年了。这期间，她一直不敢跟家里说。最后，她从家里床下翻出死于癌症的爷爷临终前给她留下结婚的 10 万元，把这款给还了。10 万元，对某些人来说不算大数目，但这也是一位老人勤俭一生的积蓄啊。

王丽友就是把信用卡的额度当成了自己的消费实力，不管自己每个月只有可怜兮兮的 1500 元的收入，疯狂地刷卡，才有了那 5 万多的债务。其实，信用卡的额度根本不是什么借款的真实额度或者条件，它只是代表着我们只要超过某一个限度，我们的“信用”就自动停止，从前的条款将失去效力或者用新的条款来替代。所以望文生义地以为额度是信用卡借款的最低限度，实在是个荒谬的想法。如果我们没有弄懂这一点，在我们透支的那一刻，我们就已经进入银行系统特别关照的坏账风险名单了。

信用额度的误会，常常就是月光族诞生的绝好土壤。只要哪个工薪族，一不小心养成这种透支降低自身信用的坏习惯的时候，麻烦和信用卡依赖症就会伴随而来。也许不经意间，大家把“刷光神降临了”这句话当成了口头禅。但“刷光神”主要是随着信用卡降临的，所以不扔掉信用卡，就不可能避免“刷光神”。比如，300 元的包，已经看中它好久了，每次去百货店都爱不释手，但实在是太贵了。如果把它买了下来，就会面临经济危机。真想咬咬牙把它给买下来，但以现在的经济情况来看还是选择放弃为好。就在这个时候，电视购物节目上卖着一模一样的包，而且能刷信用卡，还可以享用 50 元优惠。这个时候可能就管不住自己了，信用卡的诱惑就变得不可阻挡，哪怕从一开始，我们每用信用卡中的一分钱，都将自己的信誉作为抵押，这个值正在不断减少。

也就是说，我们的真正消费能力，最起码也应该是按照消费的以往习惯考虑的，绝不可能是靠信用卡来替代敷衍的。不过偏偏很少有人会想得这么复杂，特别是那群习惯花光的工薪族们，总是先刷了再说。“下个月开始省点就行了”，然后还用这些话来安慰自己。其实，基本上凡是如此想的人，最后都堕入了循环消费的恶性循环，得了不堪的信用卡依赖症，最后的结局，就是开头提到的成为信用卡的牺牲品。所以，我们不能把信用卡的额度来当成自己的消费实力。如果自己实在把握不了这一点，还是少用信用卡为妙。

为信用卡设立约定还款

“信用卡年费要 100~300 元，挂失费、补卡费要 20~100 元？滞纳金和罚息并存，5% 滞纳金和日万分之五罚息，并且如果持卡人逾期不能按时偿还滞纳金和罚息，下个月重复计算滞纳金和罚息，如此滚动循环形成复利，这和高利贷没有差别。”某位公益律师如是说。

其实就像我们毫不犹豫地使用信用卡刷卡消费一样，在苛刻的还款面前，如果我们毫不犹豫地欠款透支，那么，年费就会跟着来了，滞纳金就会跟着来了，罚息也会跟着来了，5% 的滞纳金意味着什么？同样的一分钱如果存入我们的储蓄账户，只有五年期以上的存款才差不多刚刚接近这个利率，如果扣掉利息税，连 4% 也达不到。每天万分之五的罚息，一

年是多少？告诉大家一个惊人的数字，也就是年率 18.5%，这还没按银行的复利公式计算，实际比高利贷的水平还高得多，说是高利贷一点也不成问题。如果我们不想当这个冤大头，最好看看自己还款账户里有多少钱，不要因为就差了一毛钱，而支付几百元甚至更多的利息。

但是我们很多工薪族，平时上班很忙，在不经意间就会错过了还款期，由此会给自己带来很多不必要的还款利息，这也是一种浪费金钱的行为。做销售工作的小王就是这样。

小王一个月都难得有几天休息的时间，可每个月到还款日之前他都要特意抽出时间去银行为信用卡还款，有时候忙起来也许就把这事给忘了，逾期还款不仅造成损失，还可能被记上“黑名单”。

其实我们要解决这个问题并不是很难，我们可以为信用卡办理约定还款的服务，即绑定借记卡还款+信用卡网上还款。

1. 绑定借记卡还款

如果我们拥有同一家银行的借记卡，可通过银行申请自动还款功能，银行每月于到期还款日自动从借记卡账户向信用卡账户转账还款。采用这种借记卡关联自动还款的方式，省时省力，大大减少逾期还款的概率。但必须保证借记卡里有能还当月信用卡的资金，这样就可能又需要我们不定期往卡里提前存钱。如果能绑定自己的工资卡，就可以省去这样的麻烦了，当然前提是工资卡和信用卡是同一个银行发行的。

2. 信用卡网上还款

习惯网络操作的人，也可以利用网络平台来还款，轻轻点下鼠标就能给信用卡还款。持卡人开通签约版的网上银行，在网上银行以转账的方式归还信用卡欠款。

另外，通过此种方式还可以实现跨行还款，目前各家银行的网上银行都已开通了跨行转账业务。通过 A 银行的网上银行将款项转账至 B 银行的信用卡上，就可实现跨行还款。另外，银联在线支付和快钱网站都支持跨行还款。选择不同的平台和银行，收费标准和款项具体到账时间均有所不同。此种方式要收手续费，而且一般不是即时到账。

如果我们的信用卡和储蓄卡都是一家银行的，我们可以将信用卡和储蓄卡进行绑定，每月银行自动关联还款，这样我们就不必为每月还款操心了。不过我们要保证储蓄卡里有足够的钱能够还上信用卡，否则滞纳金、罚息等费用会让我们损失不少呢。

取现完全违背“卡理”

世界上第一张信用卡是 1915 年美国的一些百货商店发给客户的一个信用筹码，允许客户在各分店赊购商品或约期付款，起到招揽客户、促进消费的作用。因为那时候的美国农民往往不太喜欢用大量现金，而且由于爆发了第一次世界大战，金本位分崩离析的背景下，黄金根本供应不过来，这个时候，用一种原始的借贷凭证就可以短暂地维持美国岌岌可危的贸易体系。信用卡就是为透支消费而生的，让你尽量去减少现金交易，如果你反过来用卡取现金，肯定是要收取一定的费用，而且是不低的费用，这是不符合“卡理”的！

现代信用卡的主要功能，可以分成三种：第一是透支消费，第二是取现，第三就是转账。在中国，给人的感觉好像是一说起信用卡，想到的总是透支。反正大大小小的案例都是，透支如何导致卡奴的各种社会反应等现象。但是，事情总是有突发情况的，如果真是十万火急需要现金怎么办？这个时候，取现也是享用信用卡的一种方式，信用卡是可以取现的，而且可以随时在所有的 ATM 机上取现，这是每个信用卡的基本功能。

不过，应该说多数人的感觉也是没有错的。银行卡是一种储蓄工具，在这种情况下，能够透支就成为信用卡最鲜明的特点。由于不准出现空头支票，欠债也不能直接通过信用卡以外的工具执行，只能是通过贷款手续办理，这对于我们的消费过程来说，当然是一个令人厌烦的问题。

可是现实当中，许多人透支的表现却都是套现导致的。首先，取现是没有免息还款期的。也就是说，当时取现，哪怕是在额度之内取现，也不可以免息。比如，我们的信用额度

是5万，我们透支了2万块钱，取现了1万块钱，那么，这1万块钱也是不能够享受免息的，从取现的那天开始，银行就计息了。但是问题是，多数交易是要通过现金解决的，碰到没有刷卡机的地方，取现几乎是不可避免的事情。

不知道大家想过没有，用信用卡套现，大概是最背离信用卡初衷的一种使用方式。为什么这么说呢？

首先，如果为了现金的不足办理信用卡，那么也就是说银行必须在发出一张信用卡的同时，就得印刷更多的现金，信用卡和印刷纸币可都是要花钱的，对于银行来说，这就等于白白付出成本，这得交多少的印刷费啊！银行的利润也会受影响，结果，银行要么拼命地发信用卡，依靠高息把负担转嫁到我们身上，要么干脆禁止提现，但这样一来，就很少有人愿意这么干了。结果是信用卡就得自我灭亡。好端端的透支消费便利也得以失败告终，这就是现在人们看到的结果，滥发信用卡，除去制造卡奴以外，还造就了更多的破产的信用卡公司。所以我们不要以为取现是小事，其实我们的行为，就是在终结信用卡。

其次，信用卡取现实际上浪费了便利的机会，信用卡作为凭证，本来就是为了减少现金交易的麻烦，如果为了取现，办理信用卡是一种浪费。何况，那么多积分和便利服务，也可能因此白白地流失掉。

虽然说信用卡带给我们的“威胁”是很大的，但是只要我们保持冷静的头脑，合理使用信用卡，还是可以达到省钱的目的。就以商场购物来说，刷工资卡只能得到我们想要的商品，但刷信用卡还可以获得更大优惠以及积分，善加利用信用卡一年下来也能省下不少钱。所以，我们在使用信用卡的时候，尽可能地不要取现，否则不仅违背卡理，还损失了我们的利益。

小积分，大“钱”途

2011年，兴业银行信用卡积分营销活动继续升级。以“玩转积分季——积分好礼感恩回馈”及“玩转积分季——白金专享加油卡兑换低至6折”为例，持卡人根据持卡年限，在活动期间满足交易条件，即可享受对应积分兑换礼品的折扣优惠，持卡时间越久，所需兑换分值越低。同时，活动还对在活动期间办理各类分期、循环、预借现金、代缴保费或境外交易的持卡人，给予更多的积分兑换折扣。

9月推出的“玩转积分季——罗莱刷卡乐享积分多倍”活动，则是通过与商户的联合让利促销，实现对客户的超值回馈。活动期间，持卡人在罗莱家纺指定门店刷卡消费，可享受平日5倍积分及中秋节、国庆节、圣诞节、元旦节10倍积分优惠；在罗莱家纺指定门店单日刷卡消费正价商品满1000元，可直接成为罗莱金卡会员。

兴业银行还发挥“信用卡积分”引导持卡人用卡行为、带动银行其他业务的作用，在2011年上半年开展“拨打400—821—0998订机票享高倍积分”、“电子银行透支转账积分加速”、“银联境外刷卡享高倍积分”等活动，以积分赠送为卖点，鼓励持卡人使用特定渠道，达到了促进刷卡消费、实现渠道分流的效果。

随着信用卡的不断普及，国内信用卡市场的竞争也愈发激烈。为吸引消费者办卡，促进持卡人用卡，提升客户忠诚度，各发卡行纷纷出招，其中“积分”营销成为当下重要的营销手段之一。所以，我们不要小看这些积分，利用好了也是我们的大“钱”途。

对于信用卡上的积分，很多人都有这样的感觉：想换成礼品觉得是鸡肋，不换又觉得可惜。像兴业银行的积分计划显然看起来很动人，如果我们能够抓住机会，利用好了也是可以为我们的节省下不少钱的。可是要怎么利用，许多工薪族明显有找不到好的办法。其实，有几个标准和手段都可以让积分更实用，更划算，榨取到最大的价值。

首先，积分的时间和有效期是个很重要的考察因素。多数银行信用卡积分都永久有效，如建行、农行、招行、华夏、民生、兴业、深发展等。不过，也有部分银行的信用卡积分存在有效期，如中银系列信用卡积分有效期为两年；交行部分信用卡积分有效期最短一年，最长两年；浦发、光大、广发银行等信用卡积分有效期也是一至五年不等。有效期的长短，决

定了你是享受一次性优惠，还是永久服务。这可是有重大差别的。

其次，看好积分的规则。多数银行信用卡积分规则为消费1元积1分，招商银行是20元积1分；浦发银行外币积分最慷慨，消费或预借现金1美元可获得16分；外币积分政策多为1美元积7~8分不等，招商银行最抠门，2美元积1分；工行、浦发、民生信用卡的积分性价比都是值得考虑的，1积分基本在0.0025元之上。如果是攒积分，北京银行、光大银行较好；而花积分的话，工商银行和兴业银行最值钱。而里程，广发信用卡最便宜。当然返还现金更为实用，兴业银行、交通银行等推出了这个业务，但是其中限制条件也比较多。积分的规则往往是让那些积分变现的关键，好不好，就看这个因素了

最后，适合自己的才是最好的。目前信用卡除了可以兑换礼物外，还具有其他功能。最好选择自己最适合的信用卡，如平安携程商旅卡，可以将消费积分自动整合成携程积分，适合喜欢出游的消费者；还有工行牡丹商银通聚点信用卡，积分可换商银通积点；而广发信用卡，积分可抵折扣；另外，深发展按揭信用卡，积分可抵房贷，适合买房的消费者。所以不同的用户明显需要的积分卡也是有差别的。

1. 要学会利用信用卡积分活动

深圳一家银行信用卡中心人士表示，银行经常搞一些刷卡积分促销活动，活动期间积分多达5倍、10倍。不过，各银行都有自己特色，如光大银行经常有赠送积分或者高倍积分的活动，最高曾有9倍积分。北京银行也非常“大方”，不仅常常有赠送高档大米的活动，而且高倍积分活动也经常出现，例如春节期间，北京银行便推出了10倍积分的活动。

办理新信用卡时也有不少优惠，比如招商银行以前就推出过开卡送3188积分的活动，非常划算，适合还没有办理过信用卡的消费者。

许多银行喜欢推出特色积分计划，这种计划就值得特别关注。如浦发银行近期推出首张以加速积分为主打功能的信用卡，在加油站、超市这些最经常刷卡的场所消费最高可达5倍积分，其他日常消费也比一般信用卡的刷1元积1分快30%。一些持卡人在进行公务消费时，刷自己的信用卡垫付，这样也会有很可观的积分。可是有的时候，不少信用卡积分使用上有限制等，消费者需要认真研究，多方考虑。所以许多人应该谨慎区别。

2. 要学会把握时间，谨防积分贬值

积分这类优惠，经常是受通货膨胀的影响的，信用卡积分遭遇贬值已成为现实。因此，理财专家提醒消费者，最好尽早兑换积分，以防礼品“缩水”。“积分贬值”情况非常普遍，以前几千积分就可以兑换到不少东西，而现在1万分以内可以兑换的礼品基本无从找寻，而且近期多家银行都调整了信用卡积分兑换商品的比例，这意味着消费者兑换同样一件商品需要花费更多的积分。现实中为了规避通货膨胀，最好的办法就是赶快变现，所以把握时间至关重要。近几年物价上涨，礼品的采购成本水涨船高，因此，要及时兑换积分以防贬值。

兑换积分也有技巧。首先，申请信用卡时就应该先弄清自己需要怎样的卡片，同时要了解自己的信用卡情况，包括额度、记账日、还款日这些基本的情况，不要想刷的时候没得刷。

销卡偷懒留“尾巴”，交钱事小，信用事大

信用卡是一种银行发放的金融凭证，因为它是用今天的卡花明天的钱，所以使用它有一定的风险。因为，一旦我们超过期限没有还钱，一方面，我们的信用等级会下降，并被记录在案；另一方面，我们将背负较高的利息压力，给自己添加金钱上的包袱，成为信用卡的“卡奴”。有些工薪族刚开始接触信用的时候，认为越多越好，后来发现这是一个“吃钱”的东西，就想把它注销掉。但是因为沒有处理好，反而因为销卡坏了自己的大事。

万立冰在一家时尚杂志工作，耳濡目染，在生活中她也经常追求时尚的东西。为了能够及时购买最新产品，她抓住一切办理信用卡的时机，办了很多张信用卡。现在申办信用卡都是免首年年费，刷满6次免次年年费。为了不缴纳年费，万立冰总是在办卡的第二年就销卡。所以，虽然她办理了那么多信用卡，她都没有缴纳过一次年费。不过她却因为一次销卡

偷懒，而让自己花了一笔冤枉钱。

有一天，万立冰接到了银行的逾期通知，一查才知道，这张卡自己在前一年就已申请注销了。但是注销卡怎么会有逾期呢？万立冰致电信用卡中心，客服人员为她查找了记录。原来万立冰在电话银行中申请注销了那张信用卡，但是银行核查后发现，那张信用卡里面还有余额3元钱，要求她去柜面把卡内余额领完后再办理其他手续。但是，后来就一直都没有接到万立冰的电话了。万立冰想起了自己当时觉得为了3元钱跑一趟不划算，就没去，就当不要了。没想到就因为这3元钱，让自己的销卡手续并没有全部办完。导致现在这张信用卡又产生了新年费，银行账单如约而至，万立冰才傻了眼。万立冰不得不在交了100多元之后才能够把这张信用卡销掉。在那之后，万立冰销卡之后总是会再次致电信用卡中心询问自己的信用卡有没有彻底销掉。

万立冰因为觉得3元钱是小钱，自己不要了白送给银行。却没想到就因为这3元钱自己的信用卡就不能销卡，从而让自己不得不多花100多元钱在这张信用卡上。其实很多人也会犯万立冰的错误，觉得信用卡的余额很少，懒得跑银行一趟，而且之后也总是理所当然地认为自己的信用卡已经销卡了。殊不知，信用卡销卡是不能留尾巴的。

据银行的工作人员表示，注销信用卡不论是通过电话银行还是去银行柜面办理，客户除了准备相关证件卡片外，还必须保证卡内没有欠款，没有余额。如果信用卡里有少量的余额，自己又不想因此跑一趟银行的话，就必须请工作人员帮忙把自己卡里的余额清零了。这样才能够办理信用卡的销卡手续。其实，销卡偷懒留“尾巴”，交钱事小，信用事大。

当教师的杨晶晶听说2012年9月的房价有所下降，就想抓住机会给自己买一套房子，但是在地申请房贷的时候，却被银行以信用记录不良为由给拒绝了。杨晶晶怎么也想不明白，自己都没有用信用卡，怎么会有信用不良的记录呢？原来曾经有一个银行业务员到他们学校推销信用卡，当时这位业务员告诉她如果不想用，不用开通就行。所以，她就申请了一张，但是一直都没有开通，连装卡片的信封都没有拆封。现在却因为这张没有激活的信用卡，自己没能申请贷款。

从杨晶晶的经历中，我们也要吸取教训，当自己申请了信用卡之后自己不想用，一定要激活之后申请销卡。不要因为自己偷懒而让这些信用卡在自己不知情的情况下存活。而且从杨晶晶的经历中，我们也要明白，销卡不成功需要我们缴纳一定的年费或者滞纳金之类的款项，这些都是非常小的事情，但是，如果我们因此而在自己的信用记录上留下了一笔不良记录，就会给我们的生活带来很大的不便，即使自己急需用钱也不能从银行贷到款项。

总之，当我们在办理信用卡销卡手续的时候，一定不要偷懒，银行需要我们办理什么手续我们都一一照办之后，再次申请办理，然后在提示销卡成功之后，隔一周的时间再致电咨询一下，看看自己的卡确实销了没有，以确保自己销卡成功。

第二章

揪出造成财务危机的杀手

嫉妒心使人失去判断力

对于金钱的追逐是每一个人的天性，在诱人的物质财富面前，很多人变得理智全无，变得丧失判断力。看到别人成功的投资故事，除了嫉妒别人，也幻想着自己能够跟他们一样幸运，也能够一夜暴富，甚至幻想着能发生不劳而获、天上掉馅饼的好事，以至于失去了判断力，最终输得倾家荡产。

王嘉明在休闲时间，会在自家附近的彩票站买买彩票，但是，他也知道那就是赌运气，十赌九输的事情，所以并没有把心放在上面。对于他的这种以“游戏”心态购买彩票的行为，他的一个非常要好的同事很是不以为然，认为他纯粹是“钱多了没处花”才干这种事的。

有一次，这位同事到王嘉明家里玩，两个人从那家彩票站旁边经过的时候，王嘉明一时兴起，硬是要求他的同事购买一次彩票，没想到他的这位同事一买就中了10元，而王嘉明一连买了5张都没有中奖。不甘心，王嘉明又鼓吹他的同事再买一张，没想到这一次竟然一下子就中了2000元。这让王嘉明心里更加不舒服了，对于同事的好运非常嫉妒。从那个时候开始，王嘉明购买彩票的次数越来越多，金额越来越大，很快就将自己积累的钱都赔了进去……但是王嘉明并没有就此停手，相反越买越上瘾，他想同事那么随便就能够中千元大奖，自己不可能就那么不走运。为了能够像同事那样中大奖，他还和朋友们借钱买彩票，结果几年下来，不但辛勤工作挣来的积蓄全无，甚至还负债几万，可以说全都是彩票惹的祸。

如果没有同事的中奖“事件”，如果王嘉明不嫉妒同事的好运，想必王嘉明还是会跟以前一样，就是在休闲时间买彩票玩玩，也很清楚地认为彩票就是赌运气，十赌九输的事情。那么在这样的认知之下，相信王嘉明不会把自家的所有积蓄都拿出来买彩票，最后落得负债几万的下场。可以说，王嘉明的下场都是他嫉妒心理作祟的结果。因着嫉妒心，让他也想像同事那样拥有好运，从而失去了自己的判断力，让自己一下子就栽进了负债的窟窿里面去。

其实在投资的时候，看到别人轻易就能够赚大钱，很多人在羡慕之余也很容易嫉妒这些人。而嫉妒之心又会使他们丧失冷静、谨慎甚至理智，而这些又是成功投资的必备品质。一旦他们有了嫉妒之心，就会跟王嘉明一样，变得鲁莽、冲动、激进甚至失去理智，失去原本具备的基本判断力，从而给自己的投资活动带来巨大的亏损。

所以，为了不让嫉妒之心成为我们财务的杀手，我们要做到，不管在什么时候，都坚持自己的投资理念和基本原则，不去羡慕别人的投资成果，不去眼红别人的投资利润，只专注自己的投资。别人的得失跟自己无关，随时保持理性，抓住能抓住的机会，不要妄图抓住所有的机会，这样我们就不会迷失自己，不会失去自己原本的判断力，更不会赔光自己的所有资产。

远离盲目和贪婪，才能拥抱高收益

彼得·林奇曾经说过：“动用你3%的智力，你会比专家更出色。”成功的投资者之所以能够成功，在很大程度上依赖于他们的自主。而大部分投资失败的人都是因为盲目跟从，这

些人在盲目进场之后又贪婪地想要拥抱高收益，所以“赌”得都非常大。一旦“赌”错了，自己就变得一无所有。所以，如果想要拥抱高收益，我们就要远离盲目和贪婪。

王静怡是一名导游，平时因为工作很繁忙，根本就没有关注任何的投资市场。但是，在2006年的时候，看到朋友投资赚了不少钱，之后更辞去了导游的工作专门折腾投资，日子也过得风生水起，她就动心了。在没有任何了解任何的投资理财知识的情况下，王静怡就进入了投资市场。当时的市场行情一直在往上走，账面上的收入也很不错，这让王静怡迷失了自己，忘记了风险。为了赚到更多的钱，王静怡不断地往里面丢钱，手上的基金80%是指数、股票型基金。大家都知道，在2006、2007年这些基金的行情非常好，每天的净值盈利都非常可观。所以，王静怡就把自己所有的资产都投进了这些基金里面。后来指数下滑，但是王静怡还抱着满怀希望，认为某一天指数终究还会扭转的。当指数走到了一千多点的时候，她还是没有撤资，仍抱着很大的希望。结果她连本金都没有拿回来。

王静怡在进入市场的时候，根本没有了解投资市场是什么状况，自己也没有进修一些投资理财的知识。只是因为当时的整个投资行情都非常好，她是“瞎猫碰上了死耗子”。但是这样好的投资行情让她变得贪婪了起来，把自家的所有的资产都投了进去。而在指数下降的时候，她还是盲目地乐观，还想赚到更多的钱。由于盲目和贪婪，让她最后连本金都没有拿回来。

当一只股票、一个行业或一个共同基金突然落到聚光灯下，受到公众瞩目时，大量民众都会冲向前去。麻烦就在于，当每一个人都认为这样做是正确的并作出同样的选择时，那么就没有人可以获利。在1999年年末的《财富》杂志上，巴菲特谈到了影响大量牛市投资者的“不容错过的行动”因素。他的警告是：真正的投资者不会担心错过这种行动，他们担心的是未经准备就采取这种行动。

投资市场并非零和游戏，也不是只有从别人的口袋中掏钱才能赢利。“战胜市场、战胜庄家、战胜基金”是热门投资书籍经常提到的字眼，而投资市场真正的敌人却很少有人提及。实际上我们在投资市场中唯一的敌人是自己，盲目、贪婪，没有目标，没有信心、没有耐心、没有勇气，这些才是我们最大的敌人。深度解剖并清晰地认清自己，战胜人性的弱点，我们就能所向无敌。想要拥抱高收益，就要远离盲目和贪婪。

保持理性，也就保住了10%的平均收益

我们投资的项目并不会总是如我们所愿一直保持直线上升，它的行情总是会有上涨、下跌的波动。当然，这些变动并没有准确的时间规律，这就让很多工薪族不敢出手投资。其实，如果我们能够保持理性，我们是能够保住10%的平均收益的。

王立伟是在一家金融机构工作，由于工作需要，他一直跟踪一只主动式管理基金的行情。在他的收集的资料中显示，这只基金在过去20年内，扣除各项税费后的年均净收益率达到10%。在这20年的时间中，这只基金有赔钱的阶段，也有赚钱的阶段。尽管有涨有跌，有直线有曲折，它还是实现了10%的年均收益率。

不过王立伟发现，并不是所有投资这只基金的人都能够得到10%的收益。当这只基金连续几年业绩不佳时，大多数人赶紧抽离资金。但是因为不佳业绩已经持续了好几年了，当他们抽离的时候他们的收益往往没有10%这样高，有的甚至以赔钱赎回。而当他们刚刚离开，这只基金的行情就慢慢好转，而这个时候他们一般持观望态度，直到这只基金表现超凡时，他们才会手忙脚乱地往里投钱，但是已经错失了最佳的赚钱时机了。而那些一直保持了理性的投资者就拥有了10%的收益。

从王立伟的收集的资料中，我们可以看到，广大的投资者总是跟着投资市场的起伏进出市场，而这样的做法就会让他们错失最好的赚钱的时机。而那些保持理性，不在意投资市场的短期波动的投资者，长年坚持下来，总是能够得到一个不错的平均收益率。

确实，不管在哪个投资市场，如果我们计划进行长期投资的话，我们就需要面对价格的

短期波动问题。很多人因为缺乏长远的战略眼光，一旦市场价格出现波动，便受惊般地选择离手，其实这是一种不理性的表现，很多情况下价格波动都是暂时现象，只有长期持有才能保证投资者的利益最大化。

以炒股为例。利润的最大化和风险的最小化可以说是股市操作中的最大追求，也是炒股的最高境界，同时如何实现这二者的统一，获得最高的投资收益，也是我们每一次操作要实现的最终目标。一方面投资者可以通过严格止损等方式来使我们的风险最小化，但是怎样才能实现利润的最大化呢？实践证明只有“长线持有”才是能够使利润最大化的有效方式。美国股市有这样一个故事，深刻讲述了频繁交易的巨大弊端。

一位投资者交易标准普尔 100 指数期权（通常称为 OEX 指数）上瘾。三年期间，该投资者平均每日交易 2~5 次。他每年平均损失 10000 美元。当监管部门停止其行为时，该客户最大的失望不是因为赔了钱，而是因为不能维持最低 2000 美元股票的保证金账户，被迫关闭账户。

据经济学家统计，目前股市中有超过 60% 的投资者是处于亏损状态下的，但是从具体操作情况来看，他们都曾经在股票投资中获得过成功，捕捉到过黑马，可是为什么最后还是亏损了呢？其中最主要的原因恐怕就是没能够长线持有。因此在我们的操作过程中要保持理性，不要那么在意市场的短期波动。

要想得到比较好的收益，我们就要保持理性，克服自身性格上的缺点。很多人在操作之前原本是打算长线持有的，但是在经过一些小的获利之后，由于种种不利消息的渐渐出现，想到已经获利在手了，还是落袋为安。投资大户们往往通过刻意制造故事的烟雾，使我们因为自身内心的恐惧，因此匆忙地就全身而退了，因此也与更大的财富失之交臂了。另一方面，还有一些人是因为自己的耐心不够，定力不足，分了一杯羹就心满意足，打一枪换一个地方，这也不是投资理财的良好心态。

但是，鼓励大家长线持有是建立在对市场正确的判断的基础之上，并不是要大家一条道走到黑。如果发现行情将要反转，或者是跟进止损已经到位时，也要果断离场，国内外的所有纵横股市多年，长盛不衰的投资大师们，恐怕没有一个是短线出名的，以前没有，恐怕以后也不会有。所以，在进行投资理财的时候，保持住自己的理性，才能为自己赢取更多的资产。

投资领域诱惑多，理性抵制是关键

投资是通往财富之城的必由之路，在这条道路上有着许多闪闪发光的金砖，很多人就会利用大家都想要得到这些金砖的心理来诱惑我们。而在现实生活中，有些人往往会因为不谨慎思考或贪图“天上掉馅饼”而陷入这样的诱惑之中。一旦我们不小心进入其中，资金打了水漂不说，甚至还会弄得倾家荡产。

孙老先生的钱就是因为抵挡不住诱惑而败光的。

孙老先生之前在一家事业单位工作，由于年轻时勤俭持家，退休之后的资产比较可观，过着幸福和乐的生活。但是这种生活并没有能够持续下去，一天，有一位年轻女孩递给他一张小广告，上面说投资一种名为“超净煤”的项目的话，就可以获得高额返利。那位女孩当时告诉他，投资这个项目的话，一年可以返利 10%，三年可以返利 15%，最高年返利 17%。这样高额的投资回报，让孙老先生立刻动了心。在他看来，如果把自己的资产都投资这个项目的話，坐在家裡就可以年收入 20~30 万元。于是孙老先生倾其所有向这家公司投了钱。但是，到年底的时候，孙老先生没有等到自己应得的回报，就主动联系当初给自己办理投资手续的女孩，却被告知由于企业经营不善，公司已经申请破产了，没法返还孙老先生的款项了。

为了拿回自己的资金，孙老先生选择了报警，但是他被告知他参加的是一起非法集资，而参与非法集资活动受到的损失应由参与者自行承担，法律不予保护。孙老先生的所有家产

就这样白白消失不见了。

如果孙老先生当时没有受到高回报的诱惑的话，他就不会参加这样的非法集资，自己丰厚的资产也不会就这样白白蒸发了。如果他能够保持理性的话，在那位年轻女孩拿着广告推销的时候，他就应该能发现这个投资项目的不正常的地方，自己也就不会那么轻易上当了。要知道，在投资领域，对于我们这些渴望飞速投资致富的人来说，诱惑是非常多的，只有理性抵制住才是保证我们资金安全的方法。

要想自己能够抵制住这些诱惑的话，首先要学会以怀疑的态度面对任何投资机会。在面对一个非常诱人的投资项目时，先问自己一个最基本的问题：有这么好的事情，他们为什么自己不干？难道天上真会掉馅饼吗？在选择一种投资方式之前，一定要问自己以下6方面的问题：

(1) 是什么人卖产品？这个人有信誉吗？我们这里说的人是“法人”，就是我们常说的公司、企业。除了政府批准设立的金融机构，如银行、保险公司、基金公司、证券公司、信托公司等，对其他“法人”都不能轻信。

(2) 他拿我们的钱干什么去了？有人监督资金使用吗？他靠什么赚钱？我们希望有“有公信力”的机构监督资金的使用；拿我们钱的人不仅要有赚钱能力，还要有完全合法的赚钱途径，否则我们就不可能赚钱。

(3) 我买到了什么？我赚什么钱？我赚钱有保证吗？我能否赚钱首先取决于他能否赚钱，其次取决于他能不能分给我钱。

(4) 投资收益率合理吗？过高的投资收益率基本上都是不可信的，比如每年30%以上。

(5) 我一旦不想要这个产品了，能卖出去吗？这是要解决投资的流动性问题，一旦没有市场出售，不就赔在自己手里了吗？

(6) 如果产品卖不出去，我能留着自己用吗？这是投资的底线，最起码产品还有使用的价值，否则这笔投资就赔到底了。

在考察任何一个投资项目时，都应当问自己这六个问题，如果某一个问题的答案是否定的，就要慎之又慎，如果有两个问题的答案是否定的，就一定不能进行投资。当然，为了正确回答上述问题，要进行一些调查研究，收集一些资料，作为决策的依据。总之，我们要提高警惕，理性抵制诱惑，别让自己辛辛苦苦挣来的钱一夜之间化为乌有。

每年有54%的回报，隐藏着什么样的陷阱

如果现在有人告诉我们有一个投资理财项目，年收益率为54%，我们应不应该动心呢？可以肯定，面对这样的情景，很多人一定会迫不及待地询问“究竟是什么投资项目”、“准入门槛是多少”等具体事宜了。但是事实证明，当我们处于这种情况下时，就有可能正在步入一个精心设计的陷阱了。那么，每年有54%的回报，隐藏着什么样的陷阱呢？

2008年美国纽约南区联邦法院做出裁决，纳斯达克前主席麦道夫因涉嫌诈骗被判入狱150年监禁。这位有史以来金融界最大的“庞氏骗局”的主谋终于得到了应有的下场。自从20世纪20年代一位名叫查尔斯·庞兹的意大利人在美国犯下了涉及金额1500万美元，被骗子多达4万之众的金融诈骗案以后，世界各地像“庞氏”这样的诈骗案层出不穷。

究竟是什么魅力，能够让那么多人受骗呢？其实，这些骗局的骗术很简单，就是利用人贪婪的本性，许下高额的回报率，用投资行业各种繁琐难懂的术语进行包装，让人们相信自己的资金没有任何风险，并能按期收到回报。但骗子只是将得来的资金做少量投资或根本没有进行任何投资，而是用后期投资者交付的资金支付前期投资者，充作高额投资回报。往往到了最后，由于资金链的断裂而导致骗局败露，进而使大多数投资人血本无归。所以，一般有高回报的投资往往蕴含着很高的风险。

邓金国已经工作了10年了，这几年省吃俭用，也积攒了几十万元。有一天，一个朋友跟他说投资一家公司的话，每年就可以有54%的回报。这样的好消息并没有激起邓金国的

好奇心，因为他觉得这是不可能的事情，向来就没有天上掉馅饼的事情。然而连续两年，他的这位朋友都告诉他自己已经收到了54%的利息回款，而且朋友也辞去工作周游世界去了。这让邓金国感到非常后悔，觉得自己要是当时就跟着这位朋友投资那家公司的话，现在也可以跟那位朋友一样，周游世界去了。

为了不再错过这大好的投资机会，邓金国把自己的所有积蓄都投到这家公司上面去。然而还没到五个月的时间，这家公司就因为资金链条断裂而宣告破产，邓金国的积蓄就这样打水漂了。

在我们的身边，这样的事情每天不断地上演。收益率是每个参加投资的人最关心的问题，每个人都希望自己的投资能够带回尽可能多的回报。恰恰正是“高利润，低风险”违背了经济学原理，这也正是这些高回报的骗局的致命弱点。但是此时已被利润冲昏头脑的人早已失去辨别真假的能力。那些贪婪的骗子应受人们的唾弃，但是如果那些受害人没有贪婪的本性，不想天上掉馅饼的好事，想必那些骗子最终也会自讨没趣。追求合理利润这无可厚非，要是被贪婪蒙蔽了眼睛，无疑是作茧自缚。

所以，当我们在面对一个投资项目时，要先作好前期的调查，不要因一时的头脑发热而导致自己蒙受重大的财产损失。要记住，往往那些高回报的背后总是隐藏着一个大大的坑等着我们往里面跳。

第三章

捂紧钱包，躲开理财顾问的“糖衣炮弹”

部分理财顾问不在乎你的利益

美国个人财务顾问协会主席吉米·米尔恩曾经说过这样的话：“不幸的是，美国证券交易委员会恰好留下一个有缺陷的法规架构，这给了证券商一个机会，使他们可以堂而皇之地告诉客户，他们在给出一个客观、独立的金融建议，而他们实际上也许根本就没有这么做。”从他的话中，我们可以体会到，每天给我们提供投资理财建议的理财顾问也许就没有给我们一个客观、独立的理财建议，因为他们根本不会在乎我们的利益。

据媒体报道，从一些经纪公司提供的一些账户中可以看出，他们的获利是从投资者向他们支付的是年管理服务费，而不是从交易佣金中获得。年管理服务费是按照他们管理下的资产总额的百分比进行计算的。一般情况下，理财顾问也要为管理投资者的账户向其索取一笔佣金，这笔佣金也是按照管理的资产总额的百分比进行计算的。也就是说，不管我们的投资是盈利还是亏损，理财顾问的收入都是不变的，这对他们收入一点影响都没有。那么，他们为什么要费尽心力地操心我们的利益呢？

要知道，理财顾问的利益和我们并不一样，他们不但会接受我们支付的佣金，还接受我们购买股票或者基金的公司给予的回扣。经纪公司和它们的雇员不仅受美国证券交易委员会管制，还受美国证券交易商协会管制。在美国证券交易商协会制定的规章制度下，它们受到一个被认为是适宜的条例的限制——它们提供的产品或者服务必须满足“适合”客户情况的标准，但不必是代表客户最大利益的产品或者服务标准。例如，对于客户交易的定价，不要求雇员达到“最佳执行”水平，这意味着把全国证券交易商自动报价系统股票引向“付款预定流程”回扣的、准备买卖未上市股票的经纪公司。只要这个基金是一个“同样合适的”基金，即使它的费用率更高，而且提供给经纪人更高额的佣金，或者满足销售产品的必要条件（公司型基金），也允许它们卖给客户一只不是最低成本的基金。

关于管理基金的美证券交易委员会新法规则允许经纪人在“不可任意支配”的基础上向客户提供收费账户，前提是他们提供的投资建议相对投资者订购的经纪服务来说是“独立的偶然事件”。

但是，投资建议不是相对于订购的“独立的偶然事件”。即便很多投资者对此表示难以置信，但是作为投资理财者的我们还是不得不相信这一点：没有不可任意支配的管理型账户。在他们看来，把这个账户移交给投资经理，按照定义，当客户认为合适的时候，应授予经理在账户上进行交易的自由。

由此看来，做一名聪明自主的投资者不失为一种好的选择。在任何时候都不要轻易听信理财顾问的鼓动。从自身出发，我们不仅要关心自己的投资对象的进展情况，同时也要关注别人的，也就是说要关注大量的信息。国家政策、国际市场价格变动、国外的动乱和战争等都会在很大程度上影响我们的投资决策。掌握对大环境的信息，形成自己的投资意见和观点，才能不被理财顾问几句诱惑性的话带跑。

两周的理财速成班真能成就一个理财顾问吗

身在职场的我们都非常清楚，大部分的工作都是需要执证上岗的。理财顾问也不例外，他们也都需要执证上岗，虽然他们都需要考证，但是，我们不要以为每一个理财顾问都是专业的人士。凡事从事金融、保险、证券、投资、会计、财务策划、银行、法律、房地产等行业的专业骨干及对理财规划有兴趣，有意成为全方位理财规划顾问的各行业从业人员都可以参加这样的考试。这些人可以参加统一的培训课程，也可以直接参与考试，只要考试成绩合格，他们就可以成为注册理财规划师，也就是我们平常所说的理财顾问。

王开慧原本是中文专业毕业的，但是工作之后，听说当理财顾问工资比较高，而且工作也不那么辛苦，于是她就动了当理财顾问的念头。但是，想要当理财顾问，自己必须通过行业资质考试，所以她毫不犹豫地报名参加。但是之后因为自己的贪玩，加上工作繁忙，一直都没有好好准备考试。眼看着两周之后自己就要参加考试了，为了能够一次性通过考试，王开慧报名参加了一个考前冲刺班，没想到还真的让她顺利通过了考试。有了证书之后，王开慧很顺利地找到了一个理财顾问的工作。

从王开慧成为理财顾问的经历中，我们可以看到，两周的理财速成班就可以成就一个理财顾问，这样的速成理财顾问值得我们信任和托付吗？王开慧也直言自己一开始对投资理财几乎一无所知，虽然通过了考试，在刚开始工作的时候也是相当欠缺专业知识，在工作中也是感到非常吃力。

对于像王开慧这样的理财顾问，专业的投资理财的人当然能够分辨出来，自己也就能够免除这些理财顾问的忽悠或者误导。而在我们这些从来没有接触过理财的工薪族眼中，他们的工作岗位就是等于是专家，他们的建议就是专业人士给我们的指导。如果我们总是按照这样水平的理财顾问的建议进行理财，能够保本就该拍手称庆了。

所以，对于理财顾问，我们不能毫不保留地接受他们的理财建议，我们要在参考他们意见的基础上分析自己的情况，慢慢地形成自己的理财习惯和性格。如果我们面对的理财顾问是金融、贸易或者商业等专业出身的话，我们就更需要提高警惕，不要因为他们学习的专业跟投资理财沾边，就听信他们所有的投资理财建议。要知道，他们在学校学的都是基本的理论知识，他们所考虑的理财方式的前提条件不一定跟我们自己的情况契合。所以，我们不要让那些不相干的附加头衔欺骗了自己。

其实，一些理财顾问算起来也只是个销售员，他们总是向我们推销由他们负责的投资理财产品。当他们向我们推销那些投资理财产品的时候，他们其实和大街上假扮成营养学家兜售糖果、烈性酒或香烟的小商贩毫无区别。

小道消息不可靠

如今的时代是一个信息爆炸的时代，各种数以万计的信息向我们迎面扑来，信息化的今天让我们告别了以往信息闭塞的年代，我们可以轻松地通过媒体、网络来获取我们所需要的信息。在这样信息畅通的环境中，我们都不可避免地面对各种各样打着内部权威人士发布的“内部消息”。要知道，这些小道消息往往都是子虚乌有，或者是些另有所图的人发出的烟幕弹，所以，我们在投资理财的过程中不要轻信那些小道消息。

美国第一位通过炒股成为百万富翁的人名叫伯纳德·巴鲁克，在他年轻的时候已经是证券分析员了，他明白一个道理并多次对炒股新手建议：买股票前，要对公司进行详尽的研究，做足必要的专业准备。有一次，他瞄准了一家炼糖公司，并对这家公司的前景进行了彻底的研究，在对各类事实和资料作了精心分析之后，他对这家公司将来会有什么变化有了自己的判断。终于，一次机会来临了，他赚到了6万美元，这是他赚到的第一笔钱。正当这位年轻人试图凭借所得的6万美元利润大展宏图的时候，机会来临了。他得到了一则内部消息：一家烈酒酿造公司的股票值得买进，因为该公司的老板私下表达过这样的观点。或者

说，一个比他自己更接近老板的人告诉过他，曾经亲耳听到老板这样说过。年轻人相信了这则消息。这家公司是全美规模最大的烈性酒制造商和销售商，而且这家公司与其他三大烈性酒酿造企业合并的消息甚嚣尘上，他便把所有的钱都投了进去。最后，他赔光了家底，用他的话说：“这是我一生中最大的损失。”

由此可见，在辨别信息真假的能力上，就连投资大师也会栽跟头，更何况我们这些普通的工薪一族呢。

那么，在投资理财的过程中，我们要怎样处理各种投资信息呢？在投资理财初期，最应建立起属于自己的信息系统，依据信息做出正确的决策，最终培养出自己的投资策略。

无知者无畏，在投资领域亦如此。很多人在投资之前，往往对所投资的产品知之甚少，甚至根本一无所知，他们或者用心聆听所谓“股神”、“专家”的“谆谆教导”，或者深信亲朋好友的“金玉良言”，盲目地买入和卖出，以赌徒的心理期待奇迹的出现。结果只能是少数人看到了微弱的阳光，而大多数人葬身于茫茫海底。

世界上最伟大的基金经理彼得·林奇曾说：“个股飙升或暴跌背后总有某种理由，那种信息是可以清晰明显地找出来的，而且也经常是充足的。”在现今这种信息资源丰富的环境下，我们可以获取那些从前只为华尔街资深分析师提供的资料，必须找到一种最适合自己的投资模式和投资风格，并将其坚持到底，这是我们炒股伊始必须形成的观念。

所以，我们应该听从彼得·林奇的教导，在投资理财的过程中勤奋一点，打造属于自己的个性的投资策略，不要相信那些小道消息。

天花乱坠的宣传，无人问津的销售

杜金林自从开始理财之后，就总是会关注一些新推出的投资产品。有一天，他到银行办理业务的时候，听到有个理财经理在给他的客户介绍一款基金。当时那位经理说得天花乱坠，让杜金林也心动了，而且，认购那只基金还送礼品。不过，杜金林并没有盲目行动，为了安全起见，他向自己在另一个银行工作的妹妹咨询这只基金的情况。他妹妹却告诉他：别看现在市场上这只基金很火，说得有多好，从发行到现在已经半个多月了，还没有人认购呢。听到这样的情况，杜金林犹豫了，决定再观察观察……

其实很多理财顾问为了自己的工作业绩或者让自己获得更多的回报，会极力推销自己负责的产品，从杜金林的遭遇中我们也能窥探一二。他在银行办理业务的时候听到那位理财经理给自己客户极力推荐那只基金，而且以赠送礼品的方式来吸引客户，后来他经过询问在银行工作的妹妹，了解到的内幕是：那只基金发行半个多月以来都没有人去认购。

从这样的情况中我们可以看到，那位理财经理并没有顾及自己客户的利益。发行这么久都没有人去认购，说明那只基金肯定有种种原因不被看好，但是那位理财经理并没有考虑到这些，他只是想尽办法让自己的客户购买那只基金，所以赠送礼品的手段也使了出来。

有个理财公司曾经针对大家对理财顾问的态度作过调查，该调查报告指出，接受调查的40.6%的人都表示：“银行顾问只是为了获利或者销售业绩才向我推荐某种产品。”而这些接受调查的人都是事业有所成就、收入较为稳定的人群，个人月收入6000元以上或家庭月收入8000元以上。其中有58.8%的人表示不完全相信理财顾问，不会将自己的资产状况全盘托出，学历越高的公众对此越谨慎。

从这些资料中，我们也可以看到，在理财大军中，有很多人是不相信理财顾问的。他们在长期的理财过程中慢慢形成了自己的积累和见解，也许他们也都经历过类似杜金林所看到的景象，从而认识到理财顾问并不会为他们的理财利益做真正的打算，只是为了自己的工作业绩才向客户推销产品。可以说，产生这样的结果跟现在社会上担任理财顾问的人的资质有关，也跟他们的工作考核制度有关。

有些理财顾问为了能够取得客户对他们的信任，就会不遗余力地向我们夸耀自己理财投资的能耐，例如他能预见经济将在何时走向衰败，哪个股市将会牛气冲天，黄金、白银、小盘股、大盘股、石油股或者零售股是否会在本季度、本年度甚至这个10年里表现优异。种

种这些内容其实我们在各大财经节目或者财经报刊上都能够看到，他们只不过是把别人的观点说成是自己的研究分析结果，他们卖弄的就只是噱头和吹嘘，那些不懂财经知识的工薪族往往就会被他们糊弄住，进而购买了他们所推荐的理财产品。

当然，我们并不是说所有的理财顾问都是忽悠人的，只是提醒大家在面对理财顾问的时候要保持理智，对于理财顾问的天花乱坠的宣传或者推荐，我们都要做进一步的调查和分析，不能盲目听信理财顾问的所有理财建议，要有鉴别。我们只从他们那里得到信息，不听从他们的决策，投资理财的决策还是要靠自己的分析来得出，这样才能够让自己对自己的投资理财负责，清楚自己的成败在哪里。

稳赚不赔，包退款

工薪族每个月的工资都不高，每一分钱都是自己的辛苦钱，这就让广大的工薪族在理财的过程中都会偏向于稳健一点的投资产品。所以很多理财顾问也就根据这个特点，在向我们推荐理财产品的时候总是会以“稳赚不赔”、“包退款”之类的条款来诱惑我们。那么，真的有稳赚不赔、包退款的理财产品吗？

据媒体报道，2010年，上海一中院及其辖区法院受理银行理财产品纠纷案件有80余件。该院金融庭表示，这些案件的纠纷主要是因为银行理财产品存在销售过程夸大收益、回避风险、推销产品不分对象等问题。而且起诉人绝大多数是客户个人，他们大多亏损严重，甚至血本无归。

从上面的资料中，我们可以看到，在现实生活中，为了能够把产品推销出去，很多理财顾问在介绍或者推荐产品的时候会夸大投资回报，并且故意回避风险。给我们造成的印象就是：投资这款理财产品稳赚不赔，即使亏损，也能够保证自己的投资本金，就相当于包退款一样，这样，大家就可以放心大胆地投资这些产品。很多人由于过于信任理财顾问，根本就没有看投资产品的说明书，而大部分的理财顾问是不会主动告诉我们那些不利的条件的，王志奇就遇到过这样的事情。

王志奇在2011年10月份去银行柜台取钱的时候，该银行的业务员看到他有超1万元的资金以活期存款的方式存在银行里，于是建议他换成定期存款的方式或者是购买理财产品，这样获利都比活期存款高。王志奇有点心动，就咨询了理财产品的情况，那位业务员就给他介绍了一位理财顾问。

这位理财顾问在了解了王志奇的一些个人情况之后，就给他推荐了一款理财产品。他说那款理财产品起存5万元，年利率在4.38%~8.08%间浮动，并且免税。当时银行一年定期利率是3.5%，还要交利息税。比较之下王志奇心动了，把自己这几年工作积累的17万元都购买了这款理财产品。

2012年9月份的时候，有一个资深理财的同事跟王志奇聊起理财产品的事情，正好说到王志奇购买的那款理财产品。于是，王志奇就问这位资深理财同事对这款理财产品怎么看，能不能得到8.08%的利率。这位同事毫不迟疑地否决掉了，他说：“不可能。这款理财产品是非保本浮动型收益理财产品，在产品协议上是明确写明收益不保、本金不保的，4.38%~8.08%的浮动利率只是银行的预期收益率，并不能保证最后就是按照这个范围来算的，一切都得以市场为主。而且，这款理财产品主要是由投资公司打新股，但从2011年开始有七成的新股都破发，你想利率还能高吗？”王志奇想想也是，刚好最近需要钱，正好把这笔钱取出来，免得亏更多。

周末一大早，王志奇就去银行终止委托理财协议，但是被告知一年期理财产品到期前不能返还理财款项。他非常生气，就说当时的理财顾问并没有说理财产品不到期不能取钱。银行方面说，当时王志奇也没有就这方面的事情咨询理财顾问，而且产品说明上也说得清清楚楚。王志奇只好自认倒霉，一直等到产品到期。结果该理财产品只能以2.4%年利率计息，只有4000多元，远远低于一年期的定期存款的利率。面对这样的理财结果，王志奇后悔不已。

从王志奇的经历中，我们可以看到，理财顾问在给我们介绍理财产品的时候并不会为我们提供全面的信息，他们只会挑一些能够吸引我们的条款对我们进行说服，以有利条件诱惑我们购买，一旦亏损就会把责任归结于我们没有仔细看产品说明书。所以，不管面对的理财顾问是熟悉的还是陌生的，我们都不能把自己的资金全都交给他。我们要对自己的理财负责，学会自己看懂理财产品说明书，谨记任何投资都是有风险的。

如何识破理财顾问那些小伎俩

当我们走进一家银行或者一家金融服务公司，表示自己想要投资理财，而我们的表现又显得是一名新手的时候，我们就可以感受到那些理财顾问抛给我们的“糖衣炮弹”。这个时候，如果我们没有识破那些理财顾问的“糖衣炮弹”，我们就有可能“中弹”，乖乖地把自己的钱掏出来投资那些理财顾问推荐的理财产品。

要知道，理财顾问就是以替别人投资理财出谋划策为职业的，他们的佣金通常是根据所投入资金总额的百分比计算的。因此，投资他们所推荐理财产品的资金越高，他们的工资也就越高。所以，为了自己的收入，他们总是想方设法地吸引投资者多投资一点资金，而对于我们的投资结果，他们是不能保证的。所以，为了保护自己的资金安全，我们应该学会识别那些理财顾问的“糖衣炮弹”。那么，他们的“糖衣炮弹”都有哪些，他们会使哪些小伎俩呢？

1. 使用“一夜暴富”的故事利诱

一夜暴富，谁不希望自己在一夜之间就变成了富人呢？特别是我们工作特别辛苦的时候，就会希望自己能够有一个好的运气，让自己一下子发大财，就不用再干这些累死人的工作。正是因为了解到我们的这些心理，那些理财顾问在介绍投资产品的时候，就会讲“一夜暴富”的故事来诱惑我们，让我们也产生“赌”一把的想法，从而达到他们请君入瓮的目的。

2. 强调“零风险高收益”

“零风险高收益”这句话听起来很可笑，但它迎合了很多人心迅速发财致富的心理。理财顾问正是顺应这部分人的需求，制造出所谓“零风险高收益”的投资理财项目。为了增加这些项目的可信度，他们有时候甚至会在项目中引入第三方“担保”，从而让投资者彻底放心，而担保人表面上是某某担保公司，实际上就是他们内部的人。

3. 先给点“甜头”

理财顾问们利用我们总想赚“快钱”的心理，在非常短的时间里让我们获得所谓的“收益”，从而消除我们的疑虑，增强我们的信心，诱使我们敢于“倾囊而出”。

4. 披上“公办”的外衣

理财顾问们在介绍投资理财产品的时候，会尽量地把项目跟国家、公办挂上钩，从而增加我们对投资项目的信任度。比如托管造林的项目就极力宣传“托管造林”的模式是响应中央号召，是国家鼓励社会主体参与林业建设和投资的新模式，从而达到欺骗我们的目的。

5. 虚张声势

理财顾问们大都会对投资产品的公司进行过度包装，经常以“大公司”、“集团公司”的面目出现，号称注册资本数千万或上亿，业务涉及多种产业。反正我们也不可能查到这些公司的内幕消息，所以他们就会虚张声势，骗取我们的信任。

6. 创新项目或海外项目

创新项目意味着我们没有地方去调查和比较，难以获得充分的信息。海外项目也是一样，普通投资者根本无从查询，他们想说什么就是什么。

总之，理财顾问总是想方设法争取我们对他们自己、对投资理财产品的信任。一旦我们接受了他们的说法，那么，我们的钱就不属于我们了，一切都会听从他们的指挥了。所以，我们在面对理财顾问的时候，一定要警惕他们的甜言蜜语，保持理性，做出适合自己投资理财的决策。

寻找最适合你的理财顾问

虽然理财顾问不在乎我们的利益，但是我们因为自身的限制，没有空闲时间，或者缺乏专业知识，我们在投资理财的过程中还是会跟理财顾问打交道。一个适合我们的理财顾问，而且深谙投资知识，那么，他必然能为我们的投资理财起到很大的助力。倘若有一个能时刻为我们出谋划策，我们投资成功的概率自然也就增加了。

为什么这样说呢？因为符合这样条件的理财顾问一般都可以为我们提供下面的服务，而这些服务确实可以为我们的投资理财做出正确的决策提供依据。

1. 对客户的资金情况进行评估

理财顾问在对我们的财产进行规划建议前，肯定要对它进行一番评估，这些是他分析的前提。

2. 检视我们的投资组合

一般理财顾问可以为我们定期审查投资组合，以判断我们的投资组合表现如何。若不符合我们的投资计划，就会积极调整投资策略。

3. 帮助我们买卖证券和股票

理财顾问在投资理财的过程中，起到的是辅助的作用。他帮助我们买卖证券和股票，给我们提供各种建议。而在买卖证券和股票的过程中，最后拿定主意的还是我们，若是不能获得我们的同意，交易是不能进行的。

4. 为我们的投资提供建议

有时候，由于市场条件的改变，我们的投资策略可能也需要随之而改变。这时，理财顾问就会根据我们的情况，为我们提供一些建议，以平衡我们的投资组合。

既然理财顾问能够为我们提供这么多的服务，对我们的投资理财也能够起到很大的作用，确实也解决了我们没有那么多空闲的时间来关注市场，打理自己的投资组合的事情，那么，找到一个适合我们的理财顾问对我们的理财成绩也是非常重要的。那我们应该如何找到最适合自己的理财顾问呢？我们应该从下面的几个方面来选择理财顾问：

1. 从业资格证明

作为一个理财顾问，应当拥有相关资格证书，以证明他专业人士的身份，因此我们要注意他是否拥有从业资格证明。不过，现在理财方面的资格证书品种很多，各个证书的含金量也不尽相同，仅从表面上看，一般人根本分辨不出差别。所以，我们要仔细观察，挑选那些国际上比较认可的证书。

2. 实战经验

对于理财顾问来说，“纸上谈兵不如实战经验”。专业知识固然是鉴定一个人是否是合格理财顾问的标准，但实战经验更是鉴定他是否是一个好理财顾问的标准，它将体现一个理财顾问在业务中的能力。因此判断一个理财顾问是否能为我们提供更好的服务，就看他的理财经验如何。

3. 人品和职业道德

这两点对于理财顾问来说尤为重要。理财顾问的各种建议对于我们的财产都有很大影响，而他是否能克服工作压力，为我们提供合理的建议，并遵守自己的职业道德，便能证明他是否是一个真正值得信赖的理财顾问。

通过上述标准，在选择了一个最适合的理财顾问后，我们也应当注意一些事项。例如要掌握自己的财务状况和个人理财目标，并多和理财顾问沟通，如果有什么意见和想法要及时向理财顾问反馈。这样，在双方良性的互动下，理财顾问才能更有针对性地为我们服务。

不过，我们不能过分依赖理财顾问，由于涉及高额报酬，理财顾问也可能会出问题。所以，在做决定的时候，一定要有自己独立的见解，不要对理财顾问言听计从。另外，我们在平时就应多留心，可以结交一些理财顾问或会计师，他们也许在一些情况下，能为我们提供及时的投资信息。

第四章

经济不景气时的特殊理财方案

失业了怎么理财

俗话说：“天有不测风云，人有旦夕祸福。”而工作，对于依靠工资为主要收入的工薪族来说，是饭碗和粮票。在经济全球化的大背景下，一旦某个国家发生较大的经济波动，就会对世界经济产生或多或少的影响，在经济不景气时，可能再好的员工都会丢掉饭碗。失业，尽管是我们可能一辈子都不想拿在手上的“烫手山芋”，但是随着失业率的逐年攀高，这也成为工薪族不得不面临的一大后顾之忧。那么失业了，我们该怎么理财？

假设，如果明天我们就失业了，我们能够依靠存折撑几天？我们不能否认这个假设的存在，环顾我们周遭的亲朋好友，多少人失业后，不出几日就成为众人接济的对象，又有几人在失业后仍然能够保有较好的生活品质，并且从容地寻找下一份工作？

2010年，某公司的白领于文和老婆在厦门的郊区买了一套20多万的房子。房子首付5万元，贷款20万元，于文和老婆都是工薪族，两个人的工资只有5500元，每个月的房贷就达到3000多元。压力虽然有点大，但一想手里尚有6万元存款“垫底”，总是觉得还算安心。就在他们俩计划着要孩子的时候，于文的公司大裁员，于文不幸在名单内，家庭的收入一下子少了3000元。夫妻两人却没多在意这次的失业，想着还有6万元的存款，肯定不久就能找到工作，于是，家庭的开支还是一如于文失业前的状况。而且在于文找工作期间，空闲的时间多了，时不时地还会和老婆浪漫一回，弄个烛光晚餐。结果两个多月过去，于文迟迟找不到工作，两口子一合计，存款用了大半，一个月后要是于文再找不到工作，还房贷可能都成了问题。

其实，像于文这样的家庭有很多。原本，夫妻二人双职工的家庭的日子过得挺滋润，可一旦其中有一方或双方失业，经济来源锐减时，很多家庭不注重失业后的理财，也不懂得失业后怎样理财，很快就会使家庭财务状况陷入危机。

而根据国内数据显示，2010年中国登记失业率为4.1%。那么在失业率如此高的今天，工薪族们在失业后要怎样理财呢？

失业后，首先要做的是务必细致地清算我们自己的资产、负债的情况，要根据现金流量来制订一个合理的失业后理财计划。如果我们在之前储蓄丰厚，只要进行较为稳健的投资，适当地控制住投资的力度，安然度过失业期应该不是难题。而如果我们银行存折上的数目小得可怜，失业期间我们必须学会抠门，学会斤斤计较，才能在失业危机期间全身而退。

接下来，在失业的这段时间内，最好能罗列出所有的必要固定支出，比如房租或者房贷、水电费、伙食费，等等，在将这部分的必要支出扣除后，剩下的就是失业期间可以支配的储蓄金额。当然很重要的一点是必须严格把控我们的支出在一个限定的范围内。这样才不会在失业期间产生不必要的资金浪费，从而最大限度地节约财富。此外，在消费时，尤其是购买商品时，要能够做到货比三家，如果能够选购到物美价廉的商品便是再好不过的了。这个时期在财务上，我们要更会“算计”。

当然，对于失业理财，我们也要有危机意识，懂得未雨绸缪。如数据所显示的，在失业率较高的情况下，由于市场经济的不稳定，再找到工作的时间也具有不稳定性。失业时，在短期

内并无新的收入，仅凭借过去的积蓄过活，就好比在汪洋大海中航行却断了淡水的补给，在茫茫的招聘市场中，仅有的身边最后的存款必定要妥善计划小心使用。此外危机意识也意味着不能等到失业了，存款消耗殆尽了，才着急起理财，想方设法地弥补资金的空缺，这个时候为时已晚。我们也必须为自己工作的丢失随时做好财务上的准备，更要在失业来临时立即着手进行理财方案的设计，使自己可以在失业期从容应对，不让我们的生活品质打折扣。

减薪了如何还贷

眼下，很多工薪族花了大价钱，买了房子，购了车子，用心甘情愿成为房奴、车奴的代价换来了生活品质上的一个提高，并且即使未来有相当长的一段日子需要按月偿还贷款，但都有总归是有了自己的房子、车子这样的一种想法。当我们可能还在计划着怎么花每个月的工资时，哪知所谓的“世事难料”就降临到我们的头上来了。小公司倒闭，大公司裁员，减薪的浪潮更是波及了无数的工薪族，我们也成为倒霉的一分子，原本计算、规划得宜的工资瞬间缩了水。当遇到这样的情况，成为房奴、车奴的工薪族们，该如何应对？

随着近些年经济的不稳定性的存在，企业裁员、减薪已不鲜见。2012年3月份，宿华就成为减薪大军里的一员。宿华刚买下市区东三环附近的一套两居室的住宅，买房子时宿华做的是13年期的商业贷款，贷款50万元，房子的月供高达4279.56元。2012年3月份起，宿华所在的公司对员工进行了减薪，他每个月的收入只剩下了5000多元，工资缩水了近2000元。而近年来物价持续攀升，每个月的房贷和家庭的开支让宿华有了入不敷出的感觉。

宿华一直觉得自己流年不利，刚买房子不到一年就被减薪，两三个月前他甚至打算贷款买车，因为某些原因搁置了，现在想来，真是万幸。宿华想到当时如果买了车子，光还贷的钱也够自己成为月光族了。宿华虽然仍有一部分存款，但这部分存款并不多，现在多变的经济环境使得他也不知道什么时候自己的工资才能涨回来。眼下，还贷成了令宿华抓耳挠腮的难题。

减薪了，如何还贷？这个问题已成为日前日益壮大的减薪大军最发愁的问题。如果我們也是减薪大军里的一员，应该及早地进行财务上的规划，以有效的理财方式来应对减薪还贷所遇到的困境。

首先，我们可以尝试着以房养房。以房养房可以分为两层来理解：第一，我们可以将手头上房子的部分房间出租出去，以牺牲一定的私人空间和他人共享自己的房子，以争取一定的租金来获得一部分的房贷款项。第二，我们可以将原本有地段优势的房子，整套出租，我们自己则在租金相对便宜的地段租房住，以自己所有的房产的高租金来偿还租房的低租金，等到经济情况好转或者工资回升后再回到自己的房子里，以此来降低我们每月还贷的压力。

还有一种降低还贷压力的方法是变更贷款的期限。也许原本你的还款期限是15年，但是在同样贷款数额的前提下，如果分25年还，每个月的还贷数额就相应减少。尽管从某种程度上来说，延长贷款的偿还期会增加利息，但对于缓解降薪期的还贷压力来说，还是不错的选择，在未来经济状况好转后，工资回升后也可以选择提前偿还贷款。

此外，还有一种最坏的打算是以房换房。简单来说，就是将我们现有的房产卖掉，选择一段时间的租房住或者购买小户型低房贷的房产居住，但这属于经济上确实出现极大困境时才可选择方案。

当然，对像宿华一样手中还有一部分存款的工薪族来说，这部分的积蓄最好不要轻易动用。这部分的存款可以用于进行一些风险小、收益较为稳定的投资以保证未来一段时间的收益。

减薪对于工薪族来说，意味着工资缩水，还贷数目也会相对变大，这使得原本就负债的房奴、车奴的生活雪上加霜。很多人在减薪期，往往显得自暴自弃，对生活失去了信心。在这个时候，应该要清醒地认识到当前的困境，明白该做什么。冷静地清算当前自己的资产和负债情况，合理调整财务上的规划，制订出较为良好、平稳的减薪期的理财方案，保证在减薪期能够按时地、及时地偿还贷款，使得自身的生活品质不因为减薪、还贷受到影响。

避险还是出击

在当前，我们关注全球经济的整体发展趋势，顺势而为，才能在理财中让家庭的财富在平稳中闯过重重险关且多变的经济环境，让我们的生活更有品质。但是一旦经济不景气，大部分的工薪族往往是不知所措、手忙脚乱地无法应对，不知道该如何进行财务的规划和设计。

好比2007年开始疯狂席卷世界经济的美国次贷危机在终于演化成为一次恶性的金融危机后，很多人惊慌失措地将股市的资金回收，暂停自己的各项投资，把财富都存进银行，认为次贷危机将带来一次“大萧条”的经济危机，只有这样才能保住自己的财富。也有很多人却是激流勇进，想要在混乱的经济大局中捞一笔钱。还有一些人则是做旁观状态，采取事不关己高高挂起的态度，以不变应万变，该怎么着还怎么着。但是在全球化的今天，大部分人都处于举棋不定的状态，是避险还是出击，不知道怎么做才能更好地把控自己的财富，才能使自己的资产不缩水，甚至在众人亏损的状态下盈利。

常常在面对来势汹汹的经济危机和大范围的经济萧条时，即便是世界顶级的富翁也选择紧守避险资产，他们以较为保守的姿态来应对经济不景气。更有资产经理人和银行家曾在路透财富管理峰会上表示，在经济疲软时期，黄金、现金和政府公债往往变得炙手可热，是较为牢靠的理财方式。

对于工薪族来说，经济不景气时期，家庭理财首要的目标就是防范因为经济萧条导致的收入减少、财富缩水，我们也不得不在想要保本和增加财富的双重目标下未雨绸缪。而且在这个时期不应一味避险，当前的经济化社会，我们应该有新的观念来进行理财，要有“攻守兼备”，的理财方案。

所谓的保本就是在规避经济不景气时期众多风险的同时，守住自己原本的财富，不赚不亏。但是过于保守的理财方式会让这种目标化为肥皂泡。而从另一个角度来说，只有财富的累积和增加才能让我们有较好的抵御风险的能力，这往往有赖于积极的进攻。

总而言之，如果我们想要让自己尽量降低由于经济不景气所受到的负面影响，在保本和增值二者之前取得一个平衡是至关重要的。于是在经济不景气时期，我们就需要审视一下，怎样的理财手段和方案才能达到攻守兼备的目的。

在经济不景气时期，首先要做的是废除原有的理财方案，特殊时期应该进行新的理财方案的调整，因时制宜地进行全新的理财规划和实施。这其中首当其冲要做的就是根据当前的社会经济状况，对我们的财富进行全新的、全面的了解。在对我们的资产有全方位的把握后，要学会调整各项投资的比例和份额。再基于当前的市场环境，尽量选择较为稳定和安全性较高的投资方式，也可以尝试短期的理财产品，以在较短的时间内获得收益。

而后我们在接下来的投资中要降低对收益的要求。这一阶段中，整体的经济环境都处于高风险的状态，此时如果再一味地追求高收益便是极不理智的。要本着谨慎小心的心态，在保证实力不减弱的前提下，才能在这样的经济环境中累积财富。

很多理财专家和理财规划师在这个时期提到的很重要的一点是资产的流动性。基于经济不景气和经济危机时期，经济不稳定性的增强，流动性大的资产可以成为我们手中灵活的鞭子。这样可以很好地把握投资的方向和程度，降低财产中的风险，这对于资产相对有限的工薪族来说可以寻找到最有利的财富累积方向，这在很大程度上避免了这个时期投资的风险。

其次，在经济不景气的时候，我们要学会反向的思考问题，看清楚在经济冷空气中的温暖地带，主动出击。毕竟事物总是存在着两面性，比如在股市较为低迷的时期，往往我们会发现楼房的价格也处于低谷时期，整体的楼价下跌，贷款利息也较为低下。在这个时期，如果有足够的资金实力，可以考虑以购房来进行投资，毕竟楼房属于不动产，在未来经济回暖时期，房产或许可以成为盈利的一大关键。

对于生活在社会经济中的我们来讲，经济不景气可以说是我们的噩梦，尤其是很多热衷于投资理财的工薪一族的梦魇。但这个事实总是存在的，即使今天不发生，我们也不能武断地说经济不景气和经济危机不会发生。但是在真正与危机面对面时，我们要尽量做到冷静处理，选择最为有优势的理财方案，攻守兼备，在危机中运筹帷幄，让我们的财富能够平稳地甚至积极地度过危机时期。

过个时尚“百元周”

百元周，顾名思义，即仅用100元钱过一周。当然这个一周具体是指工薪族们的工作日，从周一至周五。在这5天内，要将全部的就餐费、交通费、娱乐花费、购物开销、运动消费等各项消费加起来，完全控制在100元以内。这是一个由一位名为“郁闷昊”的网友首先发起的一个风靡全国的活动。活动参与者要用数字来写日记，来记账，将一天的开销记录下来，并且公布在社区论坛上。而这一活动在发起之日便受到众多工薪族的追捧。想要理财，善于理财的你过了时尚的“百元周”了吗？

某南方报纸曾评论这一活动为“一张纸币的时尚生活”。如果我们还在每日出入高档的餐厅酒店，每月花大把的钱购买名牌服饰，为了跟随潮流大笔大笔地花钱，那么只能说明我们已经落伍了，现在“抠门”已经成为一种时尚和流行。

当然过“百元周”并不是真正意义上如铁公鸡一样一毛不拔。很多人对于“百元周”有一种错误的观点，认为百元周是那些工资很低，没什么钱的人为了省钱而进行的一种消费形式。但实际上，网友们所兴起“百元周”并不是什么都不舍得花钱，只是将钱通过更加理性的方式花在了该花的地方，提倡的是一种勤俭节约的生活方式，这也是在经济不景气时特殊理财方式中的一种。

子由在“百元周”的活动日记上说，他是一个典型的工薪阶层，平常持家的都是老婆，为了体验持家理财的感觉，老婆很支持他参加这个活动。这几天他上早班，很早就到小区门口的早餐店花5.9元买了两包豆浆、五根油条和两个包子。吃完早餐后他不再打车上班，骑上了尘封已久的自行车，下雨天就乘公交车去公司。而中午他则在单位吃工作餐。下午下班后子由会去趟单位附近的农贸市场，那里的菜既便宜又新鲜，每天只要花15元就能买到一荤一素，还能买上两块钱的水果。回到家和老婆一起做做饭，既营养又实惠。算算一天只花了20.9元。而后的几天计算了详细的开销，也都在20元上下，5天过去，子由一周花费了113.7元。

子由感慨着“真是不当家不知柴米油盐贵”。每天都得精打细算一天的花销，在这一周中子由不再动不动打车上下班，也不为了省事儿和老婆叫外卖，没参加“百元周”的活动前，他和老婆每星期的花费都在400元左右，现在虽然没有完全达到“一张票子”过一周的要求，却依旧省下了不少钱。但是经过这次的体验，子由和老婆都感觉到生活就必须这样精打细算。

“百元周”活动发起后，不少像子由一样的工薪族纷纷响应，他们每天在各大论坛公布自己的“花销明细单”。如网名叫“花钱不如省钱”的网友就详尽记录了她一周前3天的花费，其中第一天的花费如下：早饭2.5元，坐车2元，午餐7元、水果3元、晚饭吃剩菜，第一天共计花费了14.5元。“花钱不如省钱”的“省钱”精神赢得了众多的“粉丝”，大家都纷纷鼓励她坚持。当然也有网友质疑，在吃上省钱，也许会造成营养不良，万一影响了健康，岂不是得不偿失？

其实正如一位理财师所说的，“百元周”教会人们的，也许并不是真的用100元来经营一周的生活，而是如何在当前这物欲横流的现代社会中，过一种“100元的生活”。如果我们下意识地想要过“百元周”，在很大程度上会节省下不少财富，长此以往，省下的钱积少成多，不久我们会发现自己有了一笔可以旅游的钱。巴菲特也说过：“如果你想知道我为什么能超过比尔·盖茨，我可以告诉你，是因为我花得少，这是节俭对我的一种奖赏。”而这样的财富积累方式正是经济不景气时期的一个绝佳的理财方案，或许我们会因为这样的方式成为一个小富翁也不一定。

经济全球化的趋势已经是不可避免的，而前些年的美国次贷危机、欧债危机造成的影响都提醒着工薪族们一个现实，经济的不稳定性可能会持续很长的时间并且造成大范围的影响。而一旦经济不景气的状况发生，就意味着工薪族“长期抗战”的开始。“百元周”的出现从一定程度上很好地抑制了人们日益浮躁的心和高涨的消费欲望，它不仅是一种时尚的省钱方式，更是一种开源节流的良好理财方式，成为经济不景气时期，我们理财的首选。

经济不景气，做什么最赚钱

经济不景气时，经济危机到来时，很多人失业了、降薪了，下岗了，人们对于赚钱失去了兴趣，或者说，人们对赚钱失去了信心。毕竟经济不景气是大环境下的一种社会经济现象，不是凭借一个人的力量就能够改变，而且经济不景气往往持续很长时间，这就使得很多人对于理财投资失去了信心。但是，仍有不少工薪族在思考一个问题：“经济不景气时，要做什么才是最赚钱的？”毕竟“没有钱是万万不能的”。我们需要依靠金钱来换取相应的物质商品来维持生命，来提高生活水平。于是，这一问题成为经济不景气时期最为炙手可热的话题。

很多人认为，危机就是机遇。在危机中能寻找到赚钱的项目，合理理财。这部分人往往在经济不景气时期也能生活得如鱼得水。很重要的一点是我们要树立起经济危机下的创业投资的信心。危机是“危”和“机”组成的，有“危”必有“机”，即使在中国晚清年间动荡的战火岁月，也能造就胡雪岩这样的巨商富贾，这也就是常说的时势造英雄。

工薪族往往在经济不景气时期受到比较大的波动，他们的工资收入会受到经济浮动的影响，很多人往往萌生了在工作以外赚钱的念头。如果能够选择到最赚钱的行业，即使某天经济不景气的情况愈加严峻，也不用担心被裁员后的经济问题。

作为工薪阶层中一员的小夏原先是心理学系的学生，大学毕业后进入某公司担任助理一职。金融危机后期，经济不景气的现象一直存在，小夏的工资也降了几次，自己的日常开支也逐渐拘谨起来。她也始终担心资历尚浅的自己终有一天会进入裁员大军的行列。某天在家中观看婚姻调解类的电视节目，小夏忽然闪过一个念头。

小夏认为，经济稳定是一个家庭稳定的基础。如果一个高收入的丈夫突然降薪了，甚至是失业了，高级住宅不能住了，买的车要转手了，生活品质忽然就下降了——经济不景气导致的生活方式的改变，不仅让人无法习惯，也常常让人无法承受。夫妻之间在情绪上的郁闷与纠结就不可避免地发作起来，又会升级成为吵架甚至离婚。小夏觉得婚姻门诊对于在经济不景气时期的家庭来说应该是个很好的选择，这一区域的市场应该是不错的。于是小夏凭借自己在大学里的专业优势，在上班之余开设了一家婚姻诊所，可以说，在这个时期，小夏是挣足了荷包，在同事们都在为经济不景气唏嘘不已时，小夏已经找到了另一个财富的来源。

经济不景气时期，很多工薪族像小夏一样通过自主创业而日进斗金。从当前繁杂的各种行业中，我们可以发现，很多行业是在经济不景气时期最赚钱的行业。

在经济不景气时期，即使每个人的生活水平、工资进账大大地减少，但是总有一部分的消费是不可避免的。而这一类的消费往往集中于生活必需品的行业。也就是我们常说的大众消费行业。这一领域是无论谁都能掏出钱来进行消费的。一旦发掘在这个领域的商机，在经济不景气时期，我们必然能挣到不少的财富。

此外，在当前电子商务火爆的网络时代背景下，从事电子商务或是与网络相挂钩的行业的一些从业人员往往都较少地受到经济不景气的影响。当前网络消费已经成为一种较为物美价廉的消费方式，网络平台商品往往低于实体店中产品的价格，这也就吸引了大量受到经济不景气影响的人们的目光。网络的各项优势都成为一个巨大的市场，也存在着无限的商机。在有相关技术和知识的前提下，如果工薪族能够在网络经济中分得一份羹汤，也能够在这个时期，赚取不少的金钱。

当然俗语中所说的“再穷不穷父母，再苦不苦孩子”也成为经济不景气时期我们挖掘财富商机的一大醒目标志。孩子和老年人的相关行业在这一时期往往受到的影响也较小。如果能够把握到该领域的商机，更是能创造不少的财富和利润。还有一些成本较低的行业，虽然每日的进账相对较小，但在经济寒流期不可避免地具有了风险较小的优势。

经济不景气并不意味着贫穷日子的到来，也不代表着财富的缩水。在经济不景气的危机中寻找商机，做好合理的理财方案，能让我们在萧索的经济中找到致富的道路，能够让我们在他人艳羡的目光中平稳地渡过经济危机，甚至迎接更加巨大的财富。

系统化应对危机时刻

所谓的系统化，言外之意即从全面的角度，对当前的危机进行综合性的分析，并采取多种的理财方式来降低和规避我们所遇到的各种经济危机。在经济危机和经济不景气时期，很多人都手忙脚乱，有些人会忙着收回投资，转移一部分的资金，也有人看着缩水的财富，心慌意乱地准备进行理财规划，在后期的实施上多少会失了准度，造成更大的损失。面对危机时刻，我们应该要冷静地观察当前的经济局势，系统化地应对危机时刻。

系统化的应对危机时刻，可以让我们在面对经济不景气和经济危机时更加地游刃有余，能让我们在应对危机时刻的理财如虎添翼。那么，系统化地应对危机应该如何做到？简单来说，可以由4个方面来做到。

首先，要养成理财的习惯。

很多人在理财初期只是抱着好奇和好玩的心态，常常是三分钟热度地进行理财。一旦新鲜期过去，每日的记账，每月的总结和预算成为极为繁琐的麻烦事儿，下次的理财就是没影儿的事情。这样的不良习惯往往会导致我们的理财缺乏规律性和连贯性，很大程度上会影响到我们财富的累积速度和数量。

现在的工薪族中很多人也喜欢随波逐流，只要看见周围的同事朋友理财成功了，就上前问是如何挣到的钱，第二天便跟在后头也做了相同的投资，买了相同的保险。

养成理财的好习惯可以让我们在遇到经济不景气时，有足够的经验和理智进行正确的理财规划和制订合理的理财方案。

其次，理财的目标性要准确。

可以说在理财中，准确的目标包括了“正确的目标”和“确定的目标”两重含义。在理财中很重要的一点是要为自己制定一个正确的目标，不好高骛远，不目光短浅，寻找到一个适合自己的“正确的目标”可以更好的制订理财的方案，在后期的事实过程中不会偏离实际的轨道，能让我们致富的梦想更加贴近现实。

而所谓的“确定的目标”即一旦认定了一个理财项目，如果没有较大的客观现实的影响，就不应该随意地改变目标和理财方式。不要今天看到隔壁的老王人买了哪只股票挣了点钱也跟着买，后天看到对面的小王提起哪个基金不错又跟着跑。理财中准确的目标性将会在危机时刻给我们带来巨大的财富。

再次，理财要多样化。

多样化的意义往往强调的是理财中资产的安全性。而我们常说的“不要把鸡蛋放在同一个篮子里”就是这个道理。在理财中，过于集中的投资和单一的理财工具都会增加风险的比例。一般理财师都会建议将资产分散到三四种理财方式中去，以降低我们承受的风险。而多样化的理财方式，在一定程度上也会加快财富的累积速度。

在多样化配置理财工具上一般是建议风险型和收益型高的投资产品和稳健型的理财产品结合。当然，如果我们想要求稳，就可以将大部分的资产用于购买稳健性的基金或者进行储蓄。能够承受较大风险的工薪族则可以尝试购买股票等高风险高收益的理财产品。但二者的前提是最好要保证自己的本金。

最后，理财要注重长短结合。

这句话从字面上理解就是既要重视长期的理财规划和目标，也要注重短期的理财方式。长期投资虽然可以获得较为良好的收益，但其问题还是非常多的，其中有一点是减缓资金的流动性。短期的理财方式则能在较短的时间内获取财富。偏重其中任何一类的理财方式，都是不明智的选择。优势互补之下，可在最大限度地揽取财富的同时降低风险。

经济不景气的时候，工薪族可以说是人人自危。此时如果我们能够很好地把握住理财的节奏，系统化地应对危机，就可以让我们在较为萧条的经济环境中出奇制胜。与其战战兢兢地在经济不景气时期手捧计算器，心惊胆战地每日计算今天的开销是否超额，不如及早做好危机时刻的理财方案，以系统化的准备和筹谋为接下来的日子做好打算，在特殊时期更好地创造财富。



第十篇

保障篇：用“有限”的钱， 去购买“无限”的保障

第一章

再稳定的收入都会有风险，要有防范意识

投资有风险，不投资同样有风险

相信大部分人都听说过这样一句话：“投资有风险，入市需谨慎。”很多人在听过这话之后，更对投资表现出抵抗态度，以为只要远离了投资，自己就能躲避风险。抱有这种想法的人，只是看到眼前的利益，而缺乏长远与深刻的眼光。在目前的社会形势下，投资确实有风险，但是不投资的话面对的将是更大的风险。

随着个人财富的积累，奢侈品越来越成为人们的消费及投资热点。然而并不是任何奢侈品都具有投资价值，有的奢侈品购买来后就不能升值，比如属于消费品类型的普通包款、衣服、皮鞋、腰带等，会随着使用时间的增长而老化，即使不用也不会升值，只能贬值。股票更不用说了，千千万万的人们栽在了这个上面，数不胜数。那么不投资是不是就没有风险了呢？答案显然是否定的。

一些人为了避免风险，对投资抱着抵抗态度，不做任何投资，天真地以为只要自己不进行投资，市场再大的变动也与自己无关。事实上，每个人都是社会经济生活的一部分，无论如何也不可能避免地受到市场的影响。当股市上涨的时候，不投资的人没有享受到收益，反而无形中受损；当股市崩盘时，不投资的人照样躲不过，受到间接的冲击。

最近，很多工薪族都感觉“生不起，活不起，生活不起”。“蒜你狠”、“豆你玩”，更让我们的收入大打折扣，通货膨胀不容忽视。不投资其实也存在风险，同样的钱在3年前的购买力和现在的购买力是完全不一样的。投资是让钱变得更多的过程，同时又分担了风险，所以说不投资同样也存在风险。哪个才是我们更能承受的呢？

我们可以看到，自己身边很多人通过投资赚到钱，然后开始买房、买车、送子女出国读书，生活水平较以前得到了大幅度提高，一家人其乐融融。而那些安于现状的人却背负着越来越多的生活压力，生活水平不断下降，有的甚至出现仇富的心理。他们总是希望见到市场大跌，跌得越惨越好，甚至希望大崩盘。这样的心理已经从“吃不到的葡萄就是酸的”变成“只有酸葡萄才是好的”，其实这不过是一种自我欺骗与逃避。一旦市场出现了严重的危机，任何人都不可能置身事外。

把家里的收入理智地进行投资，这种活动是可控风险的活动。问题的关键是，要正确地综合运用避险工具和风险投资工具的能力，在私人理财中很好地避免风险。投资人要有一个理智的资产配置头脑和长期投资的理念。应对当前的很混乱的投资市场，需要赚钱、存钱、钱生钱，更要做好合理的投资组合，使投资多样化，有效避免因为投资市场波动而带来的风险，达到保护自己资产的目的。诚然，投资的风险是存在的，谁都不能保证投资一定会带来财富，但是如果我们不投资，就完全没有致富的机会，既然如此，那何不一试呢？

安全的投资产品不等于安全的未来

在我们进行投资理财的时候，大部分的工薪族都会选择稳定、安全性高的产品，比如储蓄、保险、货币型基金，这些产品基本能做到保本，本金一般不会受到损失，收益率稳定，

相对安全。但若辩证考虑，那么就如同高风险不一定会带来高收益一样，选择安全的投资产品也不意味着拥有安全的未来。

众所周知，安全的投资产品排名第一的是储蓄，但是储蓄也有风险，如果银行利息率低于通货膨胀率，那么本金会遭受损失，定期存款提前支取收益会受到损失。目前我国通胀水平在可控范围，我们主要谈一下存款利息的损失。

银行储蓄卡跟生活关系最密切，但也最容易忽视对它的打理。活期存款的利率很低，很多企业员工工资卡里有大量的现金，工资卡大部分都是活期储蓄，每月只从中取几百块钱作为生活费，剩余部分也不转存，时间久了积累起来就是一笔巨大的损失。

储蓄存款种类很多，一般时间越长利息越高，但若是提前支取则无法享受高利息。应对方法有两个，一是办理部分提前支取。如果所需款额小于总额，那么就支取那一小部分，剩余的还按原利率；第二种是以那些定期存款为质押办理小额贷款。

随着居民物质水平的提高，越来越多的家庭购买保险来防范风险，为自己准备一份保障。但是买了保险，出了险情，要找保险公司索赔时，却经常会遇到困难。

吴娜是一家音响店的销售员，某保险公司代理人李某，经常到她所工作的音响店推销保险，看到很多同事都买了保险，她也心动了。吴娜说：“我们打工妹一个月就几百块、上千块而已，一般来说小病不去医院，去医院的都是大病，所以想买长期的保险。”

她最终选择了李某代理的保险公司推出的“友邦防癌健康保险”。据吴娜讲，这几年来，她都按时缴纳了保险费，而且一直以来身体也都很好。

可就在2010年5月，吴娜不幸被确诊患有“非何杰金氏恶性淋巴瘤”，但找到投保的保险公司索赔时却遭到拒绝，而且保险公司还单方面终止了合同。

保险公司称，吴娜2006年6月的时候，也就是在她投保之前，就做过一个“右颈淋巴结活检”的检查。可在投保时她却并没有出具这份报告，没有履行告知义务，因此拒绝理赔。但吴娜表示在投保前就已告知保险公司。投保前还是投保后出示的这份检查，成了争议的焦点。

保险公司拒赔后若要坚持主张赔付则要走法律程序，不管胜负，都要耗费大量的金钱、精力和时间。如何避免保险公司拒赔呢？专家建议：

第一，在投保时尽量详细地告知自身状况，并保留已告知的证据，一个小小的疏漏就有可能成为以后保险公司拒赔的理由。

第二，及时缴纳保费，有些投保人未能按时缴纳保费，直至过了“宽限期”，此后保险合同就失效了，万一发生了事故，也会被拒赔。

第三，在申请理赔时，带齐索赔单证、材料。

第四，申请理赔注意不要超过理赔请求权的时效。

第五，不要谎报、伪造或者故意制造保险事故。

理财产品的收益率、稳定性等指标都是在总结过去的基础上预测出来的。每个人的未来都是不确定的，没有绝对的稳定。人们可以总结过去，但不管是人，还是神都无法准确地预测未来。

有的朋友可能为了资金的安全选择相对稳妥的投资方式，但是这些安全性较高的投资产品的收益率肯定是相对较低的，如果投入的资金不足，最后就可能存不下足够晚年优质生活的养老金，那么我们的未来就不那么安全了。所以说，安全的投资产品不等于安全的未来。

若是选择了质地不好的投资产品，或者像吴娜那样购买了保险最后不一定能获取保金，看似再安全的投资产品，也不可能给我们的生活带来保障，甚至可能徒增烦恼。

能不能看住篮子才是关键

在如今的市场经济体制下，能赚钱已不再是什么值得炫耀的大本事了。会合理利用自己的所得，使其继续升值才能堪称无与伦比。因此，越来越多的工薪族都加入了投资理财的行

列中来，期望以此使得自己辛苦赚来的那点工资能够保值增值。而对于每一个进行投资理财的工薪族来说，都要面对这样的问题：到底是把鸡蛋放在一个篮子里好，还是多个篮子里好呢？

1990年诺贝尔经济学奖获得者、美国著名的经济学家马克维茨认为，鸡蛋必须放在不同的篮子里，这样会使我们的资产在面临不测风云时，避免满盘皆输的境地。据说这个理论的原型是来自下面的一个故事：

一个农家妇人在一个早晨，提了满满的一篮子鸡蛋到集镇上去卖。在途中她不小心摔了一跤，把篮子里的鸡蛋全都摔破了。看着自己仅有的一点鸡蛋全都摔碎之后，这位农家妇人感到很伤心，就号啕大哭起来。在这个时候，正好有一位智者经过，就对她说：“你不应该把鸡蛋放到一个篮子里。如果放在几个篮子里，你这篮鸡蛋打碎了，不就还有另外几篮吗！”

乍一看，感觉这个智者说得挺对，但是我们仔细想想，如果这位农家妇人把鸡蛋放在两个篮子里拿到集市上卖的话，当她摔倒的时候，想必这两个篮子都会一起翻了吧，这个时候，把鸡蛋放在多少个篮子里都没用的。要想保住鸡蛋，最好的办法就是看好篮子，别让它翻倒了。对于我们的投资理财，也是同样的道理，不在于我们投资一个产品还是多个产品，而在于我们能不能看住自己的投资。

大家都知道，巴菲特被誉为股神，也被推崇为价值投资的代表人，不过在股票投资方面巴菲特并非把所有股票都长期持有。很多股票他也是买了又卖，卖了又买，只有极少数股票才会长期持有。可以说，除了可口可乐、宝洁、富国银行、美国通用、强生以及最新买入的IBM外，其他很多股票巴菲特都只是阶段性持有，而非长期持有。为什么巴菲特对于可口可乐这些质优的股票就长期持有，而其他的股票仅仅是阶段性持有呢？这就是因为巴菲特想要看住自己的“篮子”。巴菲特会长时间地翻看和跟踪投资对象的财务报表和有关资料，而对于一些复杂的难以弄明白的公司他总是避而远之，因为他没有确定自己能否看住这些“篮子”，所以，他只挑那些自己透彻了解所有细节的公司投资。所以我们在投资的时候，到底把资产放在一个篮子还是把资产放在多个篮子，这都不重要，因为不管怎么做我们的资产都会有风险，只有我们看住了我们的篮子，才能够保住自己的资产。

不过，对于我们这些工薪族来说，可能不会太适合把所有的鸡蛋放在同一个篮子里，因为大多数的工薪族缺乏经验，对股市的险恶显然认识不足，这样冒冒失失买一只股票，没有足够的市场调研和充分的把握，可能很快就会被市场吞没。所以，我们最好把鸡蛋放在多个篮子里，因为这时资产配置很可能会成为我们的“护身符”，加上我们能够看住自己的篮子，我们的资产就可以安然无恙了。

想买低风险高报酬产品？醒醒吧

现在，越来越多的人意识到赚钱的最佳途径就是在资本市场用钱生钱，只要将手里的资金投入市场，就有机会获取高额的收益，比自己辛辛苦苦工作赚来的钱还要快，但是大家也都知道，这之间的风险也很大，这就让很多工薪族总是幻想着自己能够买到一款低风险高报酬的产品。但是，至今为止，仍然看不到这样的投资产品的出现，所以，有这种想法的人就醒醒吧，别再做梦了。

为什么呢？因为风险是不可或缺的工具。我们进行投资理财时刻面临着各种各样的风险，甚至可以说，世界上不存在没有风险的事情，人们的任何行为都是在规避风险中达到目的的过程。风险就是危险发生的意外性和不确定性，包括损失发生与否、损失程度大小的不确定性，涉及生活和工作的方方面面，有自然风险、市场风险、人为风险、道德风险、技术风险、政治风险等表现形式。

目前市场上的主要投资方式有股票、债券、保险、房地产、储蓄、贵金属、各种收藏品和个人经营性的投资。但是，无论哪种投资方式，都不存在绝对的安全，股票会下跌、公司债券不能按时偿还本息、保险公司也会破产，市场形势瞬息万变，这就要求我们精挑细选，时常睁大眼睛保持警醒，努力规避投资风险。

在投资市场上，要想获得收益必须面对有可能出现、难以避免的风险，它正是我们投资时获取收益的不可或缺的工具。因为冒着风险可以达到比储蓄或购买国债更高的收益率，给我们投资者带来更多的收益。

但是，也有很多人会这样认为，在投资中利润与风险始终是成正比的。在他们的眼中，要享受高回报，就必须承担高风险。高回报总是和高风险对应的，获得了高回报，必定是由于投资者承担了较高风险的缘故。否则，谁还愿意承担较高的风险呢？当债券的收益率是5%，股票的预期收益率也是5%时，谁还愿意购买股票呢？较高的回报就是我们常说的“风险溢价”。

但反过来说，承受了高风险，并不等于一定能够获得高回报。高风险与高利润并没有直接的联系，往往是投资者冒了很大的风险，而收获的却只是风险本身，即惨遭亏损，甚至血本无归。投资者不能莽撞投资，而应学会理智投资，时刻注意对投资风险的规避，也不要幻想高收益零风险的投资产品出现。

购买债券时，垃圾债券的利率是很高的。但高票面利率绝不简单地等同于最终的高回报率。在正常一点的股票市场中，中小盘股的市盈率都要低一些，以补偿其高风险。但在我们的股票市场中，大盘蓝筹的市盈率往往较低。那些整天快进快出、高抛低吸、波段操作、追逐热门股票的投机者们承担了极大的风险，与这种高风险相伴的是高收益吗？发财心切的赌徒承受了极高的风险，但依靠赌博、抢劫金铺能最终走上富裕之路吗？很难。

风险虽然有使我们遭受损失的可能性，但是我们可以通过对风险进行识别、分析，来应对甚至利用风险来达到自己“火中取栗”的目的。逃避风险虽然是人的本能，但是我们不能消极地看待所有的风险，将风险可能带来的利益排除在外，应该在有选择地进行风险规避的同时得到利益。

面对具有风险的投资市场，“舍不得孩子套不着狼”，我们只要确定自己可以承受的损失额度，就可以在承受范围内应用风险这个获得收益的工具，选择性地进行相应风险的投资。以正确的投资理念来进行经营，这就等于给自己的资金戴上了护身符，可以保障财富的安全。

投资大师本杰明将期权买卖交易运用到规避投资风险上，为自己的投资组合设计了一整套系统保险方案，如当某一证券看涨时，仅花少许金额买下它的认购期权，待日后升值时再以约定价格低价买进；当某一证券看跌时，花少许金额买进其认沽期权，以便将来下跌后再以约定价格高价卖出。期权买卖利用其杠杆作用，可以以小博大，使得无论市场走向如何，都具有投资获利的潜力。即使对证券价格走向判断失误，其损失最多只限于购买期权时所投入的一小笔资金，而不至于血本无归。

从本杰明的做法中我们可以看到，虽然市场上不存在高收益零风险的投资产品，但是，只要我们能够对风险采取一些规避措施，我们还是能够得到一个比较安全的投资收益的。而本杰明规避风险的技术对于那些时刻担心自己的投资会因证券市场的变幻莫测而损失殆尽的投资者而言无疑是一种万全之策。

既然风险是我们从投资市场上获取收益的工具，那么我们只要很好地将其利用，就不必害怕它把我们打倒，使我们无法翻身。就像刀虽然危险，人们可以用它做出美味佳肴一样，对于投资风险，我们只要用正确的投资理念为自己投资的财富戴上护身符，就可以使自己投入的资金在风险较小的情况下获得更多的收益。

敢于冒险往往会有意想不到的结果

有些工薪族虽然知道用钱生钱比自己辛辛苦苦工作赚来的钱还要快，但是因为投资理财要面临着一些风险，就裹足不前，总是安守自己固有的那点资产过生活。其实，只要我们勇敢一点，敢于冒一点险，我们的生活就会因此而不同。

有一位农户由于家里没有粮食了，附近的人家都被他借光了，现在大家都不愿意再借粮

食给他了。于是，他去向村长诉苦，村长问他：“你种玉米了吗？”“没有。我担心天不下雨，种了也白种。”村长又问：“那你种花生了吗？”“没有。我担心土里的蚯蚓会偷吃花生种子。”村长有点火大地问：“那你总该种西瓜子吧？”“没有。我担心西瓜种子会是假的，种后只开花不结果。”村长恼怒了：“那你种了些什么？”“什么也没种。我要确保安全。”村长说：“那么，你活该挨饿！”

我们工薪族中那些为了确保自己的资金安全而没有进行投资理财的做法就跟这位农户为了确保安全而什么都不种的做法一样，他们最后的结局就是什么都没有收获，消耗完自己原有的资产，之后就一贫如洗了。如果那位农户有点冒险的精神，他就会种下玉米或者花生或者西瓜，如果真的运气不好，碰上天灾人祸没有收成，那么他也就跟现在一穷二白没什么两样，但是如果没有发生那些意外的事件的话，那么，他现在就会有一些粮食收入了。所以，敢于冒险往往会有意想不到的结果。

如果我们一点风险都不想承担，我们是不可能有机会的，这样，我们只能靠自己每个月的那点微薄的工资收入来生活。如果我们想要成为一个比一般人都要富有的人，就要学会冒一点险，因为安于现状、裹足不前的人永远都不可能富裕起来。

杰克·韦尔奇就是靠着冒险的精神让自己在通用电气公司里脱颖而出的。他刚开始跟所有的新人一样，也是一个普普通通的员工。但是在进入公司不久之后，他就在公司里掀起了一场“塑料革命”。当时，并没有人看好塑料制品所具有的市场潜在价值，没有人敢去尝试，大家都害怕承担失败的结果。只有他敢于冒险，坚持搞下去，后来终于找到了工作突破口，制成了在高温下具有高强度的，并且容易塑造的材料“诺瑞尔”。这种冒险精神让杰克·韦尔奇在之后的工作生涯中屡屡立功，最后让他拿下了董事长兼首席执行官的职位。

如果杰克·韦尔奇没有冒险精神，他就不会在刚进入公司不久就研究出“诺瑞尔”这种塑胶材料，也不会有那么多的功劳让他登上董事长兼首席执行官的位置。可以说，冒险精神帮了他很大的忙。如果我们在理财的过程中也能够冒一点险，选择一些投资项目来为自己生财的话，也许我们就可以更早达到成为富翁的目的。

不同的人风险承受度也不同

在风云多变的市场行情里，如果我们希望自己能够立于不败之地，那么，时常抱着以退为进的想法也是不错的方法。如果我们在进行投资理财的过程中，从一开始就抱有以退为进的想法，反倒更容易获取回报。

就拿投资基金来说，当我们准备投资基金时，不妨先假设买了基金之后，市场突然大跌，我们惨遭套牢。然后我们再问自己：“我会不会难过到吃不下饭、睡不着觉？我的工作生活会不会因此受到很大影响？我可以忍受跌到什么程度？”如果答案是我们根本无法承受下跌风险，那就表示我们不适合投资基金，我们就要有自知之明主动选择放弃。而如果答案是我们可以忍受基金较大幅度的下跌，并且保证对我们自己的工作生活没有什么不良影响，那么，我们就可以放心进行投资了。也就是说，如果我们知道了自己的风险承受度的话，就能够更加准确地做出自己的投资理财决策。

巴菲特也经常说：“作为一般投资者，在进行投资之前，要弄清楚自己的风险承受能力，以便理智操作。”我们也都清楚，每个人的风险承受能力因各人条件不同而有所差异，它包括年龄、阅历、文化水平、职业特性、经济收入、心理素质、社会关系等诸多因素。可以说，不同行业的人风险承受度也不同。例如那些从事高新行业的人，由于他们每天接受的都是最新的潮流，干的工作本身就培养了他们的风险意识，所以，他们在进行投资理财的时候，风险意识相对要高一些，也能够承受更高的风险。

一般来说，风险承受能力低的人都是怀着投机的冲动参与投资的，他们大多是在投资市场行情处于牛市的情况下产生了入市的欲望，或者是从亲朋好友那里听到了种种关于股市致富的传闻和故事，并从其示范效应中得到鼓舞和刺激，盲目地认为自己也能够从中大捞一

把。就这样在毫无风险意识的情况下进入投资市场，但因为他们的风险承受力很低，所以总是选择行情非常好的时候进入市场，所以，在他们进场的时候，投资产品的价格一般都处在高位。

而那些风险承受能力强的人总是重视长期投资效益，在投资中不急于求成，对眼前利益并不十分在意。这是因为他们有比较稳定和优厚的经济收入，赚钱的门路较多，有一定的经营经验和意识，有较高的额外收入。他们也有着比较丰富的投资理论与实务知识，具有投资实践经验，有比较广泛的社会关系。即使投资遭受局部损失，也能够“拿得起，放得下”，重整旗鼓，以利再战。

风险承受能力中等的人，其表现在以上两者之间。一般在进入投资市场之前，如果是通过某个机构进入市场，就会有专人为我们进行风险承受能力水平的鉴定。然后，他们再根据我们的风险承受能力为我们推荐合适的投资产品。很多人都会觉得金融机构在投资之前给自己做的风险偏好测试是例行公事，不足为意。但事实是在我们的投资环节中，了解自己与了解投资产品要做到最充分的对接。

我们都知道“投资有风险、入市须谨慎”的道理，谨慎、适合的选择对于我们规避投资风险，更有效地达到保值、增值等投资需求，显得非常重要。然而在现实的社会中，很多人其实并不知道如何选择投资产品。很多时候，我们选择的投资产品其实是不合适的，更有甚者执拗地认为“收益越高，越值得投资”，然而当市场风险来临之际，因为选择的产品不适合，使自己很难承受这些风险。要知道，最好的未必是最适合的。作为进行投资理财的人，我们应该选择适合自己的产品。

所以我们要时刻关注自己的风险承受能力，选择最适合自己的投资产品，让自己在收获投资利润的同时，收获投资的幸福感受。

视“变化”为常态，时刻做好准备

上过中学的工薪族都明白这样一个道理：运动是绝对的，静止是相对的，世上万物每时每刻都处在变化之中。我们所做出的投资也是时刻处在变化之中的，这就需要我们能够正确地认识生活中的各种变化，视变化为常态，以相对冷静、理智、宽容的态度去面对自己所做出的投资决策。

所谓“有心栽花花不开，无心插柳柳成荫”，曾经坚定认为完美无缺的选择一路走下去或许收获甚微，一次没抱希望的尝试或许打开生命的新篇。命运就像淘气的孩子，不厌其烦地捉弄着我们，打磨着我们的信心和骄傲。命运是人生的发展轨迹，究其本质就是变化。变化可分为人为的和随机的，那些随机的变化让我们学会了谦虚、谨慎、耐心、宽容。

佛经云：“得失从缘，心无增减，喜风不动，冥顺於道，是故说言随缘行也。”人的时间、精力、心理资源有限，获得的同时必定伴随着失去。“随缘”并不等同于不作为，每个人都有追求幸福生活的权利。只是当情况变化，追求不到、遭受打击、利益受损时要学会直面挫折。

我们都是一步步走向成熟的，做股票最初可能会因为股价不到1%的涨跌焦躁不安，因为少卖了一毛钱捶胸顿足，可能几年之后即使面对10%的震荡也不会皱眉头。因为那时的我们已经养成了自己的操作纪律，养成了独特的操盘手法和习惯。先不谈这习惯的优劣，但是心理素质、风险承受能力得到了锻炼。这才是最大的收获。

生活中层出不穷的变化让57岁的辜女士焦头烂额，现在摆在面前的是道难解的选择题：一边是儿子筹办婚房急需筹集的首付款，另一边是被股市深深套牢的投资金。到底要不要果断割肉将钱用在买房上面，还是再等等看，期待股市回涨、房价下跌呢？

辜女士夫妻都是公务员，两人距离退休还有3年。两人的经济收入一直非常稳定，辜女士的工资收入在5000元左右，丈夫的收入近8000元。27岁的儿子大学毕业后有一份收入可观的工作，开支与父母基本分开。夫妻俩给了儿子一个比较独立、自由的财务空间，此次家庭理财规划也并不打算将儿子的一份算在其中。

由于夫妻二人都是公务员，对于退休后的生活，辜先生倒不是很担心。两人的退休收入可能会在1万元左右，按目前的消费水平看，日子可以过得比较轻松自在。

不过，谈到家庭资产，辜女士就有一丝无奈了。“从2010年下半年开始，考虑到通货膨胀因素，觉得钱放在银行账上容易贬值，以后还要赞助儿子买房首付款，所以我把家里大部分积蓄都陆陆续续地投资了基金。”

因为对个股情况不太了解，她日常投资选择了偏股型基金为主，前前后后一共买了五六品种，现在都套牢了，总的亏损幅度都在百分之二三十。自从账户亏损后，辜女士就一直不想去面对，尽管中途好多次想“割肉”，但都狠不下心。

辜女士犹豫不决，一方面她觉得首付的钱早晚要拿出来，担心基金市值会继续下跌，还不如早抛早好；另一方面又觉得股票可能已经在底部了，万一抛掉以后上涨了，岂不是“亏”了吗？还不如再拖一拖，等到房子确定下来，再把资金从基金中取出付首付。

当我们对自己的生活或者投资作出了安排并已经实施之后，总是希望它们能够一直不变，一直都在自己的掌控之中。但是生活的发展由不得我们，各种各样出乎我们意料的事情多得数也数不清。这就需要我们能够适应总是变化的生活，让自己时刻做好迎接变化的准备。

我们应该用一颗平和的心去看待生活中、投资中的变化，享受变化带来的便捷和快乐，相信自己的努力可以改变自己与家庭的生活现状，创造美好的未来。不管多大的人一样拥有未来，让我们整理好心情，准备出发，从投资活动中体验“变化”，赚出自己的优质生活！

薪水族降低风险的方法

在投资的过程中，隐含着众多的风险因素，而工薪族原本可以用来投资生财的钱就不多，因而不能够不顾风险孤注一掷，求取一夜暴富，这样做的话，90%都是以失败收场的。古代作战的人常说“兵马未动粮草先行”，让军队无后顾之忧之后才出动，我们做投资，也需要降低自己的投资风险，尽量保证自己那点微薄的本金安全。那么，工薪族应该如何降低自己的投资风险呢？

1. 弄清楚自己的风险承受度

不同的风险承受度所能够适应的投资项目也不同，如果我们盲目投资而引发我们难以承受的亏损，就会给我们的生活带来一些不可逆转的遗憾。所以，在投资之前弄清楚自己的风险承受度是最好的降低风险的方法。所以，我们在开始投资之前，一定要评估出自己可承受风险的程度。

2. 定期定额投资

定期定额的投资方法并不是只适合基金投资，我们可以根据我们每个月领工资这个特点，拿出一定比例的工资来分批买入，它可以作为零存整取的升级替代方式，在积攒财富的同时进行投资，既达到平均投资成本分散风险的目的，又能摆脱做选择时的烦恼。

吕玲是个不折不扣的彩民，每周定期花100元购买彩票，她认为，用100元的小钱去投资，就有收获500万的可能，实在是很值。她从第一次购买彩票至今已经坚持5年多了。在她的眼中，只要能够坚持，肯定有中大奖的那一天。但是5年过去了，她获得的最大奖金额仅为1000元，中奖的次数也只有可怜的3次。

如果细细地算一笔账，就知道这个习惯吞噬掉了她多少钱：一年总共有52个星期，按照每星期投资彩票100元计算，5年，总共在彩票上花费的金额是26000元。再减掉她3次总共的中奖额3000元整，彩票投资总共吞掉吕玲23000元整。

如果吕玲把她每月用于投资彩票的钱拿来投资基金，假使是购买年收益率在5%左右的基金，如果采用定期定额固定投资法，然后再将每年的分红转为再投资，这样，5年来她可获得的投资本金及收益总共为3万元；若按10%的复利计算，5年的本息和就更高了，如果能坚持10年收益则可能突破8万元。

3. 坚持长线投资

我们都很清楚，不管干什么工作，我们忙起来根本就没有时间去关注社会上的各种各样的信息，所以，如果我们选择短线投资的话，就会在无形之中加大我们的风险度，因为我们在忙碌中可能会错失一些最重要的信息，而且匆忙之间的决策可能会让我们的选时失误。而长期持有是一个非常简单的方法，不需花费太多时间与精力，最终还是会获利。所以，这种方式可以说是最适合我们工薪族的投资方式。

4. 购买必要的保险

如果我们“裸身”上阵，即使我们的投资非常顺利，赚到的钱只要一次意外事件或者是一次大病手术就有可能花光。所以，我们不要光顾着生钱，也要想办法护钱，在我们采用各种各样的生钱措施时，应把必要的保险都购买齐全，让自己无后顾之忧。如果有损失发生，我们还有保险金保护自己。

第二章

拥有自己的房子，实现安家梦想

无首付来源，就租房吧

在中国，房子是所有人的奋斗目标，每一个工薪族都在为房子的事情犯愁，结婚必须有房甚至成了丈母娘们对未来女婿的硬性要求。然而很大一部分人需要面对这样的现实：父母的血汗钱和自己多年来打拼的所有家底加起来，也难以应付大城市高昂的房价。其实，如果没有首付来源，即使房子再怎么重要，我们也是可以先租房来过生活的。否则，我们就会给自己带来很大的财务压力，并且给自己的生活带来问题。

在接到萧炎的电话，邀请自己去参观新居的时候，梦洁才知道萧炎自己买了房子。萧炎是个农村走出来的女孩，刚毕业工作不到五年，在一家外企供职。梦洁接到电话的时候感觉十分诧异，因为清楚萧炎家里境况并不宽裕，自己薪水虽高，但还要照顾农村的家人和弟弟，哪里来的闲钱在北京这种地方买房子？

带着不解，梦洁跑到萧炎的房子一看，更对其购房的“胆识”大为不解。萧炎并不像时下流行的“有房一族”买了个精致的小户型自己住，而是买了个90平方米的两房一厅。梦洁问了才知道这套房子近170万，月供大概3000元左右，萧炎自己一个月收入5000元左右，别说拿不出首付，支援了家里之后根本还不起月供。

原来萧炎为了买房子，求遍了能求的人，借遍了所有的亲戚朋友，好话说了无数，甚至忍受了很多白眼，才勉强凑够了首付的钱。梦洁不禁气愤：“你为什么非要买房子呢？自己租一个差不多的不好么！”萧炎无奈回答：“唉，没办法，我们同事家的房子一家比一家大，租个小房子怎么好意思叫别人来玩？”

果真如梦洁所料，一年不到，萧炎的房子就被银行没收了。因为萧炎月供已经拖欠了半年没有交了。而房子被没收之后，萧炎觉得很没面子，还要面对那么多债务。于是辞职去了另一个城市，连家人都没有联系。那些被欠债的人天天去找萧炎的母亲，要求还债。原本就不宽裕的家，被不断的逼债之后，该变卖的变卖了，显得更落魄了。

萧炎原本是没有支付首付的能力的，但是为了面子问题，她四处借钱，加上自己家里所有的钱才凑够首付，还不自量力地买了一个大面积的房子，使得月供远远高出了自己工资的一半。由于要还一些私人的债务，加上生活需要用钱，她根本供不起这么高的月供，结果被银行没收了房子。最后还害她有家不能回，还让母亲变卖家当来帮她还债。可以说，萧炎的不自量力的行动，毁了她一家人的未来生活。

其实，很多工薪族都会有着跟萧炎一样的想法：租房是很没面子的一件事。但在西方，租房是很正常的事情。西方人喜欢自由和随遇而安的生活，即使他们结婚或是有了孩子，租房的也不在少数。西方人不以租房为耻，他们更希望根据自身的发展，选择合适的地方。他们不会单独为了结婚而买房，对他们来说，买房一般是作为一种财富的积累或是家庭理财的手段。西方人的这种思想，确实值得我们学习。

房子只是我们的一种资产，不应该被我们当作面子的附属品。精明的理财人不会选择背着巨大的债务去买一个消耗品。毕竟，当房子还需要我们付月供的时候，它并不是属于我们

的资产，它只是我们的一件消耗品。所以，当我们还没有攒够房子首付的时候，我们就先租房住吧。

为了充面子去买房子，不顾及家庭自身的情况，不止是“财政”会告急，连和家人的感情都会出现裂痕。所以，我们千万不要为了那些虚无缥缈的几句称赞忘记了我们置办家业的初衷：为了给自己和家人一个温暖的栖身之所。没有首付来源我们就先租房吧，先努力赚钱、攒钱，等到我们真正买得起房子的时候再下手，这样的房子，自己住起来才能更加舒心。

还得起翻倍房贷利率时再买房

面对高昂的房价，我们这些每个月领着死薪水的工薪族想要买房似乎遥遥无期。但是，房子又承载着家的梦想，没有家，我们也没有出去拼搏的动力，家是我们劳累时的休息场所，是一个宁静的避风港湾，是心头想起时的那一丝温暖，所以，不买房子又是不可能的事情。

其实，我们工薪族学会理财，做好计划，买房子也不是多么遥远的事情。那么，我们有多少资金的时候买房子比较合适呢？有理财专家建议，还得起翻倍房贷利率时再买房。

王金伟在大学毕业之后就到上海工作，后来就想一直留在上海，所以，当他工作4年之后，他就想要在上海购买一套房子在那里安家。因为工作没多久，没有储备足够的资金，家里也不是非常富有，所以他只能按揭贷款买房。当他跟他妈妈说起这个想法的时候，他妈妈就问他：“如果贷款利息再多一倍，你还能还得起贷款吗？”王金伟当时如果办理按揭贷款的话利率是7%。这个利率相对于之前的银行贷款利率都要低，这个情况他的妈妈非常清楚，所以，她觉得银行的贷款利率肯定是要调高的，所以，她才那么问自己的孩子。她不想自己的孩子辛辛苦苦赚来的钱拿去买房子，最后因为还不上贷款而又被收走。她知道，如果自己的孩子王金伟无力支付双倍的，即14%的利率，那么，不断增长的利息就会让他破产，辛苦买下的房子也就会泡汤。正因为有了妈妈的这些话，王金伟又重新审视了自己的资金，最后决定自己还是先租房，然后过两年之后再买房子。后来，果真如他妈妈所说，经济泡沫很快过去，银行贷款迅速增高，很多人因为还不起房子贷款而被银行收走了房子。王金伟非常庆幸自己不是个退潮后被发现是裸泳的倒霉蛋。

从王金伟的亲身经历中，我们可以看到，他妈妈建议在“还得起翻倍房贷利率时再买房”的建议是非常有道理的。银行不是慈善机构，它不可能让我们白白拿钱去买房，它有所付出，就一定要有所回报，这就是我们贷款的时候都要像银行支付一定的贷款利率。有人说，银行并不欢迎我们去存钱，因为我们存在里面，银行还要付钱给我们，而如果我们去贷款的话，银行是可以从中赚到钱的。

当社会的经济状况不好，银行会收紧银根，提高贷款利率，在我们本身在经济状况不好的情况下，收入的状况就会变得不如以前，在这个时候，如果银行提高贷款利率的话，那就等于雪上加霜。在这样的情况下，迫于生存的条件，很多人没法按约定的时间还银行的钱，银行就有权利收回按揭贷款买的房子，那么，当初辛苦的房子就会归银行所有。所以，如果我们不想让自己的房产被银行剥夺，就要考虑一下自己能不能还得起翻倍房贷利率。

许多工薪族，可能从上班那天起，就想着买房这件事儿了，开始是没钱，后来有点积蓄了，好不容易凑足了足够付房子的首付款的时候，就迫不及待地想要买房子，也不会想想自己未来的生活。但是如果我们不能够保证自己未来的收入状况就盲目地买房子的话，也许我们在不久的将来没法保住自己辛苦赚钱买来的房子，那就跟没买是一样的，还把自己那么多钱搭进去，多不值啊！所以，当我们要考虑购置一栋房产的时候，就先算一算如果利率翻倍自己还能不能还得起。如果还可以承受，那就去买房吧。

房子的大小，钱说了算

自从住房被人们视为衡量生活是否稳定的重要指标后，拥有一套住房成为每个工薪族的梦想。现在居民的住房面积越来越大，过去100平方米的房子算是挺大的了，时下只能称得

上“小户”，150平方米的房子才勉强够得上“中户”，200平方米以上的房子才称得上“大户”。很多工薪族在这样的社会观念中渐渐迷失了，买房子的时候总觉得越大越好，却不知已经深陷进买房的误区。事实上，房子的大小，钱说了算，透支自己的资金来买所谓的大房子，只能给自己带来无尽的困扰和麻烦。

杨女士夫妇两人每月收入不足5000元，本来供个孩子买个90平方米的房子比较适宜，可是看到别人都在不停换房子，两夫妇也拿出所有的积蓄买了个120平方米的“大”房子。刚买房子那阵子确实高兴了几天，可麻烦事儿也接踵而来。现在说起这个大房子杨女士就直摇头：“现在房子虽是双卫了，可是生活品质却下降了，以前周末我们一家人还出去溜达溜达，现在为了供房子，一切不必要的开支都给砍掉了，还每天都提心吊胆不要有什么突发事件，根本没有余钱来应对。”

许多工薪族在不具备经济实力的时候一咬牙，不惜向银行贷款二三十年，甚至向亲戚朋友借钱，也要买个大房子。如此不切实际、债台高筑的购房方式，往往搞得和亲戚朋友伤了亲情和友情，大房子也变成了“大包袱”。

很多刚走上工作岗位不久的工薪族买的房，大多数是两室两厅一百多平方米，甚至不少人想着三房两厅一步到位，如此这般对住房的高要求，即使贴上父母的积蓄，要不贷款也是难上之难。如果这些年轻工薪族依旧电影照看、饭馆照下、歌照K的话，不仅是生活质量要下降，连按时还款都会有问题。

诚然，谁都想住房面积大一点，舒适宽敞一点，问题是房子无所谓大小，关键是适合自己，房子再豪华，功能不适合自己的也是浪费。不少工薪族在买房时并没有充分考虑自己的需求，流行什么就追着买什么，本来两夫妻住着90平方米的房子刚好适用，却偏要四处筹钱换成140平方米的大房子；本来家里人多需要更多的房间却非要选择客厅大卧室少的气派户型……这些没有那么多的钱，却要买大房子的行为，都会严重地影响工薪族的正常生活。

住房面积并不是越大越好，一般来说，三口之家居住80~100平方米的住房应该是最适合的。这种房型的面积和功能都比较合理经济。日本、瑞典和德国三个发达国家新建住宅平均建筑面积分别是85平方米、90平方米、99平方米很好地说明了这一点。对大多数工薪族来说，房价上涨只不过是一个数字游戏，因为他们的房子是用来住的而不是卖的。从这种角度出发，小家庭住“大户”，空间被闲置，大量资金也被搁浅，“攒一辈子的钱买一套房子”，如此铺张岂不改变了买房的初衷？

上述种种，说到底都是透支消费造成的，实质上是成为虚荣心的奴隶。不自量力地贪大求好，超出目前支付能力的一步到位，宁愿省吃俭用也要买好房子、大房子。所谓“死要面子活受罪”，如果大家都从实际出发量力而行，平衡好房子消费和其他各类开支，年轻人梯度改善，老年人住得舒适就足够了。儿女买房自力更生多为父母省些养老金，父母少替孙辈操心颐养天年，大家都把自己的日子过实在了，把买房的事想明白了，或许，有关房子的欢喜和忧愁也会渐渐平淡起来。

另外有很多工薪族认为，买房子可以作为一种投资行为，买了好房子，将来获利的空间会比较大。其实这也是一种误区，先不说房子折旧后的贬值问题，谁也不能保证在现有的政策和市场环境下房子还有足够的升值空间，透支自己的能力去买买不起的房子，风险绝对不是一点点。所以，我们在买房子的时候，到底买多大的房子，还是由自己的钱说了算，尽量选择自己买得起的房子来买。

别高估自己的能力

按照现在政策的规定，一套房子的首付为房款的30%，也就是说只要我们能够支付三成房款，我们就可以买到房子了，其余的资金可以先从银行贷款。大家都明白，借银行的钱是要支付银行利息的，所以，当我们贷款买房的时候，总会不自觉地希望自己能够早日还清贷款。所以在贷款买房的时候，很多人就会不自觉地高估自己的能力，把自己每个月的还款额安排在最高的水平。其实，这样的安排是很不切合实际的，也会给我们的生活带来很大

麻烦。

刚过了25岁生日的小樱工作三年，好不容易买了套房，没过几个月又退了，原因是还不起贷款。她买的两房两厅的公寓总价170万元，而她的购房资金只有50万元，和所有亲戚朋友借了70万元，剩下的50万元贷款9年，每月得往银行交5000多元。

刚开始的时候，她觉得自己一个月的工资是7000元，还5000多元的贷款绰绰有余，如果自己能够节省一点，四五百元就能够打发自己一个月的生活了，这样自己还能够每个月省下1000元去还给自己的亲戚朋友们。没想到自己的生活根本控制不住，7000元的工资还了贷款之后，都不够自己的生活所用，更不用说存钱还给亲戚朋友了，而且以后的生活费用只会高不会低。

更没想到的是，由于自己年轻气盛，在工作中跟主管的意见不合，赌气辞职之后一直没有再找到工资很高的工作，收入一下子就断了，房贷一开始父母还能够帮忙交，但是，一个月5000多元的房贷很快也让父母感到压力很大，所以一家人商量了一下，就把房子给退了。

小樱一个月的工资也就7000元，工作仅仅三年，如果她能够买个小一点的房子，把房子的总价降一降，想必她的压力也就不那么大了。不过，追根究底还是因为小樱太高估自己的能力，她觉得自己的工资很高，而且以后工作只会往好里发展，不会走后退的道路。所以她才敢买这么大的房子，才敢在计算还款金额的时候，算上那么高的还款金额。这才会给她丢了工作的生活增加压力，使她还不得不把房子退了。

其实我们很多工薪族都知道买套房子很不容易，也很折腾，所以，总是想一步到位，把自己结婚生孩子之后的生活都考虑到，而且总会往好的方面考虑，总是想着自己的工作肯定会越干越好，工资越来越高，总是想发挥自己最大的能力让自己更早得到房子。这样就会不知不觉地高估自己的能力，犯跟小樱一样的错误。

其实，在我们资金有限的情况下，我们可以先买一套小面积的房子，等以后自己的收入状况改良了，我们再考虑换一个大一点面积的房子。我们在自己买房的时候，不要高估自己的能力，要尽量考虑自己最糟糕的情况，这样才能够保障我们以后的生活质量。

我们都知道，房子对于我们来说，不仅仅只是一种投资商品，还承载着更多的精神上的需求。它是一个安身立命之所，是社会地位、身份的外在象征，是安全、保障的代名词。但如果我们过高估计自己的能力，买了一个我们没法承担的房子，就会给我们的生活带来极大的压力，让自己“赔了夫人又折兵”，生活反而更加辛苦。

首次置业，房贷如何精打细算

房价越来越高，有没有房子成了大城市里谈恋爱的重要条件，这也让收入极少的工薪族不得不面对买房子置业的问题。为了自己孩子的幸福，很多“丈母娘”对房子的要求会非常苛刻，这种无形的压力导致很多年轻人盲目地购买大房子、复式房，因为有房子才有成家立业的感觉。

买房子是人生的大事，而房屋贷款更是一生中非常重要的理财行为，但很多人因为没有经验，很草率地随着大流走了。其实，算计好自己的房贷，也能够为自己节省很多资金。那么，我们第一次购房置业，应该如何精打细算我们的房贷呢？对于工薪族来说，公积金贷款买房是最合适不过的了。

“我和老公结婚两年多了，一直是租房居住，前段时间打算买套房，楼盘都选好了，可几乎每家银行都要求首付至少要付三成，贷款利率还一点折扣都没有，手上只有七八万块钱，按现在的商贷政策走的话，我们肯定买不了房子，听了朋友的建议来试一下公积金贷款。”北京市普通市民张女士坦言。

新的贷款利率开始执行后，选用公积金进行房贷需每月多还多少钱呢？以5年期以上贷款总额30万元，贷款20年期计算，在贷款利率为4.9%的情况下，采用等额本息的方法月还款应为1963.33元，利息支付需要171199.72元，还款总额则为471199.72元。

而同样一笔 30 万元 20 年期的贷款按商业房贷利率计算，在基准利率为 7.05% 的情况下，采用等额本息的方法月还款则为 2334.91 元，利息支付需要 260378.19 元，还款总额需要 560378.19 元。也就是说，如果选择用公积金进行房贷，贷款人每个月可以少还 371.58 元，累计需要支付的利息则少 89178.47 元，即还款总额少还 89178.47 元。

拥有一套住房是每个工薪族的梦想，随着贷款买房的兴起，买房子变得不那么困难，尤其是利用个人住房公积金贷款买房，比一般的商业贷款又有很多优惠。那么，怎样利用个人住房公积金贷款买房呢？

根据《个人住房公积金贷款实施办法》规定，申请这种贷款的借款人必须符合以下条件：借款人在“公积金中心”正常缴存住房公积金的个人；借款人购买的是贷款人认可的经济适用住房；具有城镇常住户口或有效居留身份；具有稳定的职业和收入，有偿还贷款本息的能力；具有购买住房的合同或有关证明文件；借款人同意将其与开发商签订的《住房销售合同》项下所列房产抵押给贷款人，赋予贷款人优先抵押权和受偿权，作为偿还本息的保证；借款人有支付不低于购房所需资金 30% 款项的能力；贷款人规定的其他条件。

具备这些条件之后，带上身份证、房产公司签订的购房合同、月收入证明（工资单）、公积金中心开具的公积金缴存证明，就可以向银行申请贷款了。一般来说，为保证资金的安全，银行要对借款人的信用、经济实力等进行一定的审核。当然，有的时候在细节方面，各大银行的贷款条件还是有差别的，大部分都定制了相关的住房公积金贷款条件，各城市条件要求大致相同。

公积金贷款相对于商业贷款来说，为工薪族独立买房提供了良好的条件。可见只要拥有一定的经济实力，自己又符合相关条件，我们工薪族买房子并不是一件很难的事。所以，我们在买房的时候要先计算好自己的房贷再买房，不要随随便便就跟着别人的选择而做出决定，要知道，并不是每个人都能够享受到公积金贷款的。

上班族选房要把交通摆第一

赵欣是在北京打工的湖南人，已经 29 岁的她现在还是单身，虽然已经在北京工作多年，却一直还是租房住。租房子长期以来带给赵欣很多困扰，除了与房东和室友相处的问题之外，每年都需要重新寻找新的房子租住，搬家的折腾也让她十分不耐烦。前段时间租房子的价格再一次上涨，每月两千余元的租房费坚定了赵欣想买一套自己的小房子的决心。

虽然有了买房的决心，但是离自己工作的地方比较近的房子价格高得离谱，自己根本买不起。往远一点去找，发现那些交通方便的房子价格也不菲。由于资金的限制，她咬咬牙，在远郊区县买了一套房子。

虽然有了房子，赵欣并不觉得生活有什么好转，反而觉得更累了。由于离工作单位很远，每天她五点就得起床，倒两趟公交到地铁，地铁还要转乘两次才能到公司。每天的交通费就得花 6 元，有时起不来，为了不迟到被扣款，还得打的赶地铁，这样一个月下来，仅在交通上就得花上两三百元，自己还累得半死不活。这样的生活坚持了两个月，赵欣又到公司附近租房住了。

从赵欣的经历中可以看出，我们这些需要天天上班的人并不适合购买交通不便的房子。这样的房子不仅需要我们在交通费一项多支付很多，还会浪费我们很多的时间，甚至拖累我们的身体。别看一个月两三百元的资金不多，一年下来也得三四千元了。如果我们把这些耗在转乘的时间投入到工作赚钱中，又会为我们带来一些收入。另外长期让身体高负荷运转，我们的身体就会出问题，这个时候又需要消耗我们的资金去医治身体。所以说，像我们这样的上班族选择房子的时候一定要把交通摆在第一位。

从北京各大房屋中介公司的信息来看，交通便利的旧居民区二手房房源很充足。沿着二环路东南西北方向以及东城二三环之间、东三环和北三环沿线，在商业企业聚集的海淀中关村、国贸、燕莎等商圈附近，都有成熟的居民区。大多数这样的居民区附近公交线路发达，可以直达四面八方，省去中途换车之苦。每天上下班不但可以节省交通费，更重要的是能够

有更多可以自由支配的宝贵时间。将来有了更好的房子，这样的二手房也易于出手。不过，这样的房子价钱会非常高，这对资金有限的工薪族来说是一个非常大的挑战。

所以，我们不妨把眼光放远一点，选择一个相对来说离市中心远一点的房子，但是有地铁直达的房子，这样我们就不用因为公交车的不靠谱迟到而被扣钱。而且地铁一般在设计的时候都会采用两点一线的直线路途来设计，这样就会为我们节省很多的时间，让我们有了更多的时间去创造更多的资产。

总之，我们工薪族为自己购买一个安身的小家，尽管不是做婚房用，也要充分考虑房子的周边环境，选择交通便利、周边设施齐备的房子。房子不一定要在市中心，但一定要离地铁很近或是有多辆公交经过；周边最好学校、医院、市场等设施齐备。这样日后方便出租，能减轻自身的房贷负担，也方便我们想要重新投资时对房子的转卖。

买对房子，攒下千万元退休

虽然大部分工薪族在给自己买房子的时候总是因为自己的生活需要，因为自己的结婚需要，并不是单纯的投资，但是，如果我们在买第一套房子的时候就连带着考虑投资的事情，那么，将对我们的生活非常有好处。要知道，买对房子，就等于为自己攒下了千万元的退休金。那么我们该如何找到对我们来说是“对”的房子呢？

1. 把握最佳投资时机

(1) 经济萧条期对商业活动的打击很大，许多生意甚至由此濒于破产，但对房地产来说，即使在最不景气的时期，对业主也不会造成太大的损害。此时，我们可能反而由于房屋贷款利率下调享受到更低的利率，减少向银行支付偿还的资金。

(2) 有些类型的房地产如住宅房地产，对经济涨落带给房地产的影响有很强的免疫能力，因为人们在任何时候都需要房屋。

(3) 房地产的价格具有“越级回升”的特点，就是说，在上一轮的下滑后，它的价值回升将可能跳跃似地蹿升，达到一个新的顶点，不但填补了上次下降造成的缺口，而且还会有超出平均增长幅度的表现，为房主带来可观的利润。

(4) 即使那些房地产萧条的年头，房地产的价值仍然在上升，所谓萧条，只是相较繁荣年代房地产5%~10%的增长幅度而言的。

2. 到拍卖会上淘房

目前，许多拍卖公司都拍卖各类房产。这类房产一般由法院、资产公司或银行等委托拍卖，基于变现的需要，其价格往往只有市场价格的70%左右，且权属一般都比较清晰。

3. 投资商铺

购买商铺一是可以用来出租或者转手出售赚取收益。工薪族可以一次性付款或以按揭贷款的形式支付房款，用按揭形式购房则可以实现租金供贷款的目的。

二是可以作为资金保值并升值的手段。商铺投资的魅力就在于它的长期性和稳定性。此外，有相当一部分自营性质的经营商，为店铺的保值和业务的长期发展而选择购买店铺的策略。尤其是在中心商圈的店铺更受他们青睐，可设立形象店、旗舰店等，展示企业实力，提升企业形象，从而进行品牌传播。

4. 投资二手房

(1) 考察房屋结构。考察房屋结构，主要看户型，如果户型太老，设计明显不合理，那么以后很难出租或转卖。另外要考察房屋质量，如管线是否太多或者走线不合理，天花板是否有渗水的痕迹，墙壁是否有开裂或者脱皮等明显问题。

(2) 考察配套设施。投资二手房不外乎用于出租或者转卖，要想房子好出租，必须考虑到这套房子一些必备的生活设施以及周围的交通情况，如暖气管道、水、电、天然气管道等。转让的话还得考虑整个小区的配套设施、周边环境，只有配套设施好，房屋升值空间才会大，转让才能获利。

(3) 摸清房子的装修状况。许多购房者在看房过程中，都会发现房屋刚被简单装修过。其实，这种粉刷往往掩盖了房屋本身的一些瑕疵或缺陷，比如，墙壁上的裂缝、天花板渗水

的水印和返潮发霉的痕迹。还有些房主以前装修时，对房间的结构、设施设备进行了一些改造，卖房时，还把它作为抬高价格的筹码，但是有些改造存在着安全隐患。对于这些问题，一定要在签订协议前全部协商好，免得事后难办。

5. 投资尾房

尾房的投资价值相对比较划算，因为基本上是新房，所以无论是出租还是出售都会有较好的收益。投资者如果肯耐下心来开发尾房这个领域，也是很不错的项目。

虽然我们购买房子的时候是从居住来考虑的，但是为了我们未来的生活着想，我们还是要考虑一下房子的未来增值的可能性。其实考虑投资并不像我们想象的那么高深莫测，只要我们多留心、多思考，密切关注房产业的动态，适时投资，就能取得良好的收益。

不要让房子成为摆设

如果我们已经购买了房子，我们可以利用自己的房子让自己的财富更上一层楼。当我们好不容易买来一套房子，暂时不需要住时，就可以将房子变成自己赚钱的工具。买来的房子除了自己居住外，还可以用来做各种投资，为自己带来收益，千万不要让自己的房子成为摆设。

王景全是福建人，他的女朋友也是福建人，为了让他们能够安居乐业，两个家庭早早地给他们在福州市中心购置了一套房子，但是，他们两个人都在北京工作，老家的这个房子他们就那样留着，想等自己在北京闯够了就回家去发展，到时候，这套房子就能够派上用场了。

像王景全这样的情况，家里有一套房子，但是自己又在外拼搏的工薪族不在少数。如果我们就这样任老家的房子闲着当摆设，对我们目前的生活虽然没有什么太大的影响，但是，如果我们能够把这些房子利用起来，就能够给自己增加收入，为以后的生活提供更加充足的资金。

福建市中心的房租虽然相对于北京来说便宜了很多，但是如果王景全把自己的房子出租出去，每个月至少还有一定的收入，如果他的房子是三室一厅，又能够拿到1200元的房租的话，那么，他一个月光房租就可以有3600元的收入了，这就等于他一个月拿了双薪。而现在王景全就让自己的房子在那里当摆设，等于自己白白浪费了这些资金。可以说，租出去的房屋所获得的收益就像“发工资”，月月发、年年发，可以给我们带来源源不断的资金。而把自己的房子当摆设的话，那我们的房子就只是一个消费品，还是一个非常大额的消费品，对我们的资产来说，这也是一种浪费。

其实很多工薪族也有房产投资的念头，他们买自己第一套房子的时候也都期盼着房产升值，这种理财思路是对的，但是买房以后坐等升值的行为就不可取了。就住房本身而言，它的基本用途是居住，无论是自住还是他住，它都在释放着应有的价值，一旦不怎么使用，它的价值就无法释放，我们就得不到投资回报。另外，我们在持有房子时也投入了巨大的成本，这是投资买房与投资其他理财产品的一个非常明显的不同特性。如果我们在买房子的时候就纯粹是投资的话，那么，在拿到房子的钥匙后，把房屋直接交给装修公司就可以了。但是如果我们还想拥有这套房子，只是自己会有一段时间不能居住，那么我们可以在拿到房子钥匙的时候对房子进行一个简单的装修，这样可以提高投资房的出租收益，把房子当成自己的摇钱树。

而有些工薪族为了以后的生活着想，一口气就买了一套三室一厅的房子，但是，目前单身或者是已经结婚但是还没有孩子的家庭，其他的两室基本上空置的。如果我们不那么追求“两人世界”的生活的话，那么，我们可以将其他的两室出租出去，等以后自己生了孩子，需要父母过来帮忙看孩子的时候再把它收回来，也能够给自己带来一定的收益。

总之，不管是什么样的房子，我们都不能让自己的房子成为摆设，这既造成了房产资源的浪费，又使房产投资的收益大打折扣，不管时间的长短，我们都要想方设法把它租出去，让它给我们带来更大的收益。

房子“卖相不佳”该怎么办

对于一个成功人士或有足够经济能力的工薪族来说，如果有多余的钱，也可以投资房产。因为房屋已经成为大众比较热门的行业，如果有能力购买房子，且不会给生活或事业带来任何负担，可以利用房子给我们带来更大的收入的。而且有些工薪族在资金短缺的时候买的房子小，而当家庭成员不断壮大的时候，就需要把小房子卖掉而买大一点的房子。或者是出于工作地点的变换，需要出手自己的房子，在这个时候，如果我们的房子“卖相不佳”该怎么办呢？

一般来说，新房子无论是位置、价格、折扣还是社区，都少不了吸引买房人眼球的地方。而我们想要出售自己的房子，就必须与市场上的这些新房子进行竞争，这就需要我们对自己的房子进行一些“打扮”以吸引潜在的买家。

周光正刚参加工作没多久就买了一套一室一厅的房子，后来他交了一个女朋友，他的这位女朋友在参加工作没多久的时候家里也给她买了一套房子。两个人从恋爱到结婚很是顺利，这样，在他们名下就有两套房子，而因为女朋友名下的那套房子相对比较大，所以，婚后他们就一直居住在那边。后来国家有了征收第二套房子税款的政策意向之后，他们俩就商量着想把周光正名下的那套房子在政策出台之前赶紧卖掉，免得缴纳那么多的税款。

心动不如行动，他们很快就在网上和中介公司公布了自己房子的信息，但是看房的人一拨拨，就是没有人出手买他们的房子。面对这样的局面，周光正他们很是不理解，自己的要价并不是很高，为什么就是没有人想买他们家的房子呢？

后来他们的一个搞房产开发的朋友来看他们，他们就把自己的疑惑抛给这位朋友。这位朋友要求看一看他们的房子，一看吓了一跳。原来周光正当当初搬走的时候，把屋子弄得很凌乱，而自己长期没有住进来，也一直没有收拾，而且在屋顶上还有鸽子做了几个窝。这位朋友当时只问了一句：“这样的房子你会买吗？多折腾呢！”然后建议他们把屋子收拾干净，再装修粉刷一下，到时可以适当抬高一点房价。周光正两口子将信将疑，现在的价格那么低都没有人来买，到时再抬高价格，怎么可能还有人买呢？不过他们还是照做不误，果真在装修好后没到两个月，房子就出手了。

周光正他们的房子由于乱糟糟的，又有鸽子在屋里搭窝，卖相非常不好，所以，一直都没法出售自己的房子。后来在一个搞房地产开发的朋友的指点下，把房屋收拾干净，再简单装修了一下，不到两个月的时间，房子就卖出去了，还卖出了比他们原本计划还要高得多的价钱。可以看到，房子的卖相是多么重要。

当然，并不是所有的房子都要装修得非常精美才可以卖出去，大多数的房子只需要重新刷一遍墙，整理一下窗口花坛，彻底清洁地板和地毯，让看房的人感受到干净利落就可以了。不过，现代人更加注重实用感，对于那些来买二手房居住的人来说，一个房子的功能齐全，会比表面的装潢还重要，因为房子实用，才能在屋子里住得安心舒服，甚至兴家聚财。

这就要求我们要让自己的房子在显得干净利落的同时，也要满足实用感的要求，例如，要让房子有充足的采光，有可以晒衣服的地方，厨房的空间足够大，等等，尽可能地满足一般人生活的需求。其实房子的卖相要好，首先要先建立于“实用感”之上，因此，我们整装房子的重点，绝对是在增加房子的“实用感”上，这样才能够让自己房子的卖相更好一点，让我们能够更加顺利地出售自己的房子。

第三章

别让财宝箱漏底，给未来生活一份保障

越是没钱，越要尽早买保险

以前“天有不测风云，人有旦夕祸福”的保险广告标语随处可见，这样的广告语让很多工薪族以为保险就是保平安。其实，保险并不能让我们一生平安，它只是在资金上保障我们的损失减小而已。即使是这样的理解，很多工薪族还是觉得保险就是有钱人的专利，其实，越是没钱，越要尽早买保险。

在生活中，谁也不希望考虑事故、老年、疾病或者死亡的问题，然而人生在世难免会有风险。人不能永远交好运，能幸运一时，但谁也不能担保幸运一世。既然我们不知风险何时降临，除了担心外，更应该为自己做好准备，拥有充分保障。面对多变的人生，每个人都渴望安全和稳定的生活，但是，一次意外可能就使我们负债累累，一次事故可能会拖垮全家，因此，保险对我们没有钱的人显得更加重要。它使我们在最需要的时候，不必靠运气，不会有遗憾。

现代工薪族有三大烦恼：一是活得太久，自己要钱用；二是走得太早，家人要钱用；三是中途波折，大家要钱用。虽然这是个玩笑，但是也有一定的道理。从保险的角度来看，每个工薪族在人生的各个时期就必须为自己做好“风险保障”，让保险成为人生各阶段的生命屏障。

25岁的肖林是一位上海姑娘，又是家里的独生女，这样的背景一定会让人觉得她八成是个衣来伸手、饭来张口、生活无忧的人，但事实恰恰相反。肖林的父母很早以前就下岗了，母亲身体又不好，多年来靠父亲四处打点零工维持着艰难的生活。肖林在四年大学生活里一直坚持勤工俭学，直到她去年毕业，靠优异的成绩过五关、斩六将进入一家外资企业工作，拿着优厚的薪水，一家人终于松口气，父母终于可以不必再那么辛苦，准备安享晚年了。

工作后不久，肖林认识了一名寿险规划师。在寿险规划师的建议下，她购买了20万元的意外寿险。

正当肖林的父母为有这样一个好女儿而欣慰的时候，不幸的事情发生了，某天肖林参加一个聚会之后，在回家的路上发生了车祸，伤势很严重。这对肖林的父母不啻一个晴天霹雳！而对巨额的医疗费，肖林的父母一筹莫展。就在这个时候，寿险规划师将肖林购买的保险赔偿金送到了肖林家。拿着这张20万元的支票，肖林的父母老泪纵横，女儿终于有救了。

拮据的家庭面对女儿肖林的巨额医疗费一筹莫展，而如果是家境非常富有的人家，即使没有保险费，还是能够支付这些医疗费，所以说，越是没有钱的人家，越要尽早买保险。

对大多数工薪族来说，生活中遇到危险是难免的，常常有些意外毫无征兆不期而至，并因此而造成各种程度不等的经济损失。如果我们事先购买了适当的保险，那等于筑起了一道坚固的防线，有些不幸就只会成为一种经历，犹如大海中的一次退潮，不会影响生活质量。

俗话说：“晴带雨伞，饱带饥粮。”出发前做好准备工作，遇到任何事情都会从容不迫，保险正是人生中从容不迫的准备。人生是长途跋涉的旅行，既然注定会有坎坷和崎岖，何不给车加满油，准备好备用胎。人生不打无准备之仗，一个对自己和家人负责的人总是未雨绸缪，在出发前就做好准备。提前采取防御措施，正确面对风险，降低风险的伤害程度，这是每个现代人必须面对的课题。而保险，正是应对意外风险的有效工具，毕竟预防比治疗重要。

人生有太多的等待，但有些事是不能等的，比如保险，因为我们无法预知未来，不知道哪一天会发生意外。在买保险的时候觉得多余，当意外发生时，又会后悔买得太迟、买得太少。与其将来后悔，不如现在立即行动，为自己的幸福人生加一道保险。

商业保险是社会保险的必要补充

以“是否以赢利为目标”作为划分标准，保险可分为商业保险和社会保险两类。社会保险是指：在既定的社会政策下，由国家通过立法手段对全体社会公民强制征缴保险费，形成保险基金，用以对其中因年老、疾病、生育、伤残和失业而丧失劳动能力或失去工作机会的成员提供基本生活保障的一种社会保障制度。社会保险不以赢利为目标，运行中若出现赤字，国家财政将给予支持。商业保险指保险公司所经营的各类保险业务。商业保险以赢利为目标，进行独立经济核算。

对于我们工薪族来说，社会保险并不陌生，几乎每个工薪族都由自己的工作单位给自己办理了这样的保险，但是，我们并不能仅仅依靠社会保险，如果我们想要全面地保障自己的生活，必要的商业保险还是需要参加的。就拿医疗保险来说吧。社会保险并不能彻底解决我们的医疗费用，有时候对于重大疾病，社会保险的作用十分小，犹如杯水车薪。而此时商业保险中的健康保险就会体现出它的优势，能为我们无法承担的医疗费用提供有力的补充。所以说，商业保险是社会保险的必要补充。

程先生是一位在北京工作的优秀人士。他可谓是中年人的典型代表，上有老母，下有儿子。为了能让家里人生活得更安心、更安全，他为自己全家都买了保险，主要有医疗险、意外险和孩子的成长教育基金保险。刚开始，亲戚都认为他买了这些没什么必要，可是却没想到后来真派上了大用场。

一天，老母亲出去晨练，不小心摔了一跤，结果造成了右手骨折，全家人急忙将她送到医院，幸好诊治及时，才没有给老人带来太大伤害。而程先生在交医疗费的时候，发现自己根本没花多少钱。因为母亲除了社会保险外，还有他给买的商业保险，前后报销了2000多元，大大减轻了程先生的经济压力。这时，亲戚们才发现，原来程先生的选择是明智的。多一份保险，实际上就是多了一份保障。从此，再也没有人会拿保险的事情取笑程先生，相反，大家从此戏称他们一家子为“保险一家人”。

程先生的母亲虽然有社保，但是程先生还给她买了商业保险，所以，当他的老母亲摔伤的时候，程先生并没有花太多的钱，除了社保给他们报销的之外，还有商业保险，前后就给他们报销了2000多元，让程先生减少了不少经济上的压力。从中我们更能够深刻体会到商业保险是社会保险的必要补充的作用了。

有专家认为，社保只能提供人们生活中最基本的保障，具有覆盖面广、保障低的特点。保而不包的社保远不能解决现代人面临的养老和医疗压力，于是就需要依靠机制更加灵活的商业保险来补充社保的不足。因此商业保险是保卫幸福生活必不可少的“防盗门”。所以，为了我们的生活更加美好，我们不要单单指望公司给我们买的那份社会保险，一定要自己再补助一些商业保险，让自己的生活更加安心、踏实。

搞定三种保单，终生没烦恼

说起保险，经常会有人说：“好好的，买什么保险！即使生病了，我不每月都有工资吗？几年下来存的钱也够应付‘飞来横祸’了，所以我根本用不着买保险！”事实是这样吗？是的，我们工作了五年，努力攒下了50万元，可是我们能保证这50万元能够支付自己或者家人的突发疾病吗？我们能保证这50万元能够让自己应对事业上的进退维谷吗？……退一万步来讲，即使利用这50万元能够应对一切难料之事，然而，当这50万元花完之后，我们还拿什么来养活自己和家人，保证生活品质的一如既往呢？

实际上，世界上只有一种人是可以不用买保险的，就是一生之中永远有体力、有精力赚钱，同时不生病、不失业的人。当然，还得家里人都不生病，房子不会遭水、遭贼，不开车，

或是车不会被刮蹭、被盗抢，等等。如果我们不是这样的人，最好还是加入保险投资的大军中去！因为保险是我们人生的“防弹衣”，有了它我们的人生才有可能不被外来的灾难所击垮。

现在，我们的保险市场已经非常发达，我们可以找到各种各样的保险的种类，这些保险适合各种状况的人和人生各个周期的生活需要，可以说，只要是我们能够想得出来的保险，保险市场都能为我们提供。但是，我们不可能把所有的保险都买下来，即使我们有这个心，也没有这个力。其实，只要我们搞定三种保单，我们就可以终身没有烦恼。

1. 意外险是第一个要搞定的保单

所谓天有不测风云，谁都预测不到自己下一秒会不会安全，毕竟意外事件时有发生，我们也保不定自己能够平安一辈子。最近新闻总是报道哪里哪里又出了重大交通案件，死多少伤多少。如果在这些死伤的人中，刚好有某个家庭的经济支柱，那么，遇上这样的事，他们的伤亡对家人不仅仅是精神上的伤痛，经济上也会大受打击。但是，如果事前购买了意外险，情况就会有所好转，至少经济上会得到一些补偿。

我们投保意外险的时候，一定要把一些非因疾病引发的外来事故，小至擦伤、扭伤看中医，大至伤残身故理赔的因素考虑进去，这样我们就可以得到更加全面的保障，也可以避免因意外残废，而长期耗费家里的资金。而且，我们在办理意外保险的时候，不要总是盯着最高的理赔金额，因为这份意外保险也许只保那些特定的事故发生的死亡或残废。这当然对受益人是一份保障，但如果发生意外没有死亡或残废，这样的保险可能就会拒绝理赔了。所以，我们在办理意外保险的时候不要总是只考虑最高的理赔金额，如果我们希望保险能够在我们发生意外事件之后为我们分担多少手术与住院医疗费用，就必须事先约定好。

2. 医疗险是第二个要搞定的保单

现在社会的医疗成本越来越高，包括住院的床位费、药费、护理费、治疗费等。可以说，一场大病就可以耗尽我们所有的辛苦积蓄，即使一年能够赚到 10 万元，也禁不住一场大病所需要的消耗。

· 虽然现在我们的工作单位都会为我们上医疗保险，但是，如果来了一场大病，这样的医疗保险是不足以支付我们的医疗费用的，有的时候，甚至拒绝给我们报销。所以，为了能够保障我们能够及时得到治疗，我们就有必要投保一些商业的医疗保险。

医疗保险在我们有收入的时候就要未雨绸缪，规划完善的医疗保障，才不至于让自己或家人因为疾病需要医疗费用而拖垮整个家庭。

3. 寿险是第三个要搞定的保单

寿险是一种以人的生死为保险对象的保险。是被保险人在保险责任期内生存或死亡，由保险人根据契约规定给付保险金的一种保险。一般分定期与终身，定期寿险保费低，但有一定的期限；终身寿险保费较贵，通常只要缴费 20 年就能保障终身。如果你正好是家里的经济支柱的话，寿险是必须投保的一个险种。俗话说，如果是爱家人的人，请多准备一份“寿险”。

只要我们能够搞定以上的三种保单，即使生活中出现了一些意想不到的不幸的事情，因为有了它们的保驾护航，家庭的经济也不至于受到严重的打击，对家庭生活也是一种保护。如果三种保险都已经搞定了，我们就可以终身没有烦恼了。

用“保险”存小孩的“教育金”

有人粗略算了一下，发现养一个小孩，供他们上完学，需要 30 万元。对于这个数据，很多人都直呼：“不够！不够！根本不够！”对于这么庞大的教育资金，我们都得预先准备好，否则，到孩子上学急需钱的时候，我们就会变得手足无措。

很多工薪族的生活并不是特别艰难，但是，由于没有提前准备孩子的上学资金，随着孩子的慢慢长大，花销越来越多，给他们的家庭带来了一定的经济负担，一旦有什么大额支出，他们就只能东奔西跑地去借钱，生活过得很是狼狈。如果我们不想面临他们那样的生活，就要提前为自己的孩子准备好教育金。那么，该如何为孩子准备教育金呢？

很多人都是通过到银行里办理教育储蓄这种途径来准备孩子的教育金的。中国人民银行最新的调查显示，城乡居民储蓄的目的，子女教育费用排在首位，所占比例接近 30%，位

列养老和住房之前。现在如果仅靠攒钱这一种方式为孩子积累教育经费无疑是远远不够的。年轻的我们要采用多种方式为孩子积累教育基金。我们也可以“保险”来存小孩的“教育金”。

现在有两种保单能够被我们利用来存孩子的“教育基金”，它们分别是“还本型寿险”与“变额万能寿险”。如果我们的孩子现在还小，我们就可以选择“还本型寿险”来为子女准备教育金，因为它不但保费便宜，而且还本期限较长，可领回的金额更多，这笔保险给付可作为定期的教育费用。

就拿中英人寿的“优越人生两全保险（分红型）B款”来说吧，它附加额外给付重大疾病、住院费用医疗保险（社保型）、附加保费豁免保险，保险金额为25万元，每年只需要交保费48664.17元，总共缴纳10年，而保险的时间是15年。

这个保险在投保后第二年末开始，每年领取当年度保险保额 $\times 3\%$ 作为生存保险金（7500元），直到保险期满前一年；保险期满，一次性返还保险金额 $\times 160\%$ ，即40万。另外还有现金红利和终了红利（按低档双重红利为13.99万元，按中档双重红利为19.69万元，按高档双重红利为25.38万元）；满期保险金不仅可以一次性领取，也可以采取多种固定年金方式领取；保险期间内因疾病或意外伤害事故导致身故或全残，返还全部已缴保险费的110%以及身故或全残当时的红利；被保险人患有条款所列任何一种重大疾病，给付20万元的重大疾病保险金；被保险人患条款所列任何一种男性/女性重大疾病，在给付重大疾病保险金的同时，还将额外给付4万元的男性/女性重大疾病特别保险金，同时附加合同终止；投保人无论因意外和疾病导致的身故或全残，可免交续期保费，保险合同继续有效；被保险人无论因意外或疾病导致的住院费按90%报销，单次手术费用5000元/次，住院费用4000元/次，门诊（住院前14天及出院后30天内的相关门诊）1000元/次，一年可报多次。床位费最高可报到200元/天。

从这个保险的整体情况来看，也是比较适合我们用来存储小孩的“教育金”的。而且，它还兼顾了孩子的医疗保险，相对来说，更加全面。不过，在选择用“保险”为孩子存储“教育金”的时候，特别是在办理保险的时候，一定要注重保单的保本问题。

随着物价的上涨，孩子上学的学费也年年上涨，如果我们要运用保险来存教育基金的话，我们一定要以保本为最重要的指标，配以适当的风险。可以根据自己的理财属性，作最适合的资产配置组合。具体来说，可以以近些年学校学费的上涨率为我们理财的最低目标。但保本稳健获利为要点，风险不能太高。

给孩子用保险存教育金的时候，要善于运用“豁免保险费”的附约来保障孩子的教育金。一般来说，运用保单为子女筹措教育金，这需要一个很长的时间周期，如果在这一个周期之中，父母发生了意外，交不出保费，子女的教育金还是会形成一个问题。因此，我们最好加保“豁免保险费”附约，如果我们万一发生意外，就可以免缴保费而保单依然有效。所以，我们在办理保单的时候一定不要忘了这一点。

工薪家庭买保险不必一步到位

在某保险公司的一次客户座谈会上，一位中年保户说，自己至今购买的保险已经达到十余种，常常是保险公司推出一个新险种，经过代理人的一番推荐，他就会投保，累积下来，每年需要交纳的保费超过了20000元。

从这位保户的经历中，我们可以看到，如果我们参加过多的保险，保费也是一笔特别大的支出。而工薪族的工资又不多，如果我们一步到位买下了所有的保险的话，恐怕会给自己造成日常支出的过重负担，给我们的生活带来很大的麻烦。所以，虽然参加保险是好事，我们工薪家庭也没有必要一步到位把所有的保险都买齐了。

事实上，人在不同阶段要选择不同的保险，而在同一阶段选择的保险无须面面俱到。比如说，选择健康保险时要根据自己的工作性质、收入情况、家庭状况、年龄及身体状况等因素对风险进行客观评判，最后根据经济承受能力来衡量具体的保障程度。那么我们在有限的资金情况下，应该如何一步一步给自己配好保险，让自己的生活安枕无忧呢？这就需要我们的

了解在人生的各个阶段所需要的保险了。

1. 少儿时期

这是人生成长的关键时期，由于自身抵抗力较弱，容易受到各种疾病的侵袭，所以一份住院医疗保险是必不可少的。另外，少儿的自我保护意识也不强，容易遭受意外伤害，可以适当选择意外伤害医疗附加险投保。

这个时期的保障程度可以选择中低档，基本可以满足实际需要。所以，对于我们的孩子，我们只需要选择那些中低档的保险就可以。不要因为只有一个孩子就把所有的险种都给孩子上了，这是没有必要的，对我们的生活也没有太多的帮助，反而会给我们的经济造成很大的压力。

2. 中青年时期

这是人生的黄金时期，处在事业的开创和发展阶段，多数受险人也是家庭的主要经济支柱，健康状况有着格外重要的意义，因此对保障有很强需求。重大疾病保险、住院医疗保险、意外伤害医疗保险都必不可少，给自己一份全方位的保障，以求后顾之忧全力开拓自己的事业。

这个时期的保障程度应该选取中高档。因为我们正处于事业的巅峰时期，而在这个时期，我们也是整个家庭的经济支柱，如果我们倒下了，我们的家庭经济就会倒塌，所以我们必须给自己购买中高档的保险，以保证我们家庭生活的质量不因意外事故而降低。

3. 中老年时期

这是人生的收获季节，但同时也是各种疾病的多发期，很多重大疾病都在这个阶段出现，因此一定要有一份重大疾病保险，预防巨额医疗费用的支出。这个阶段的住院治疗几率也大大增加，最好也有一份住院医疗保险。相对而言，意外伤害的保障需求则不突出，可以投保较低金额。这个时期的保障程度以中档为宜。

了解了人生各个阶段所需要的保险，我们就要权衡一下，自己的保险和孩子以及父母的保险，谁的保险更加重要。如果我们的资金极度有限，只能为一个人买保险的话，我们就一定要给自己家庭中的经济主力购买，这样才能够保障我们家庭的生活质量。

保险很重要，但不要保错了

保险是堵住我们财务漏洞的最好保障，它对我们的财产是非常重要的，但是我们不能因为它的重要性而眉毛胡子一把抓，让自己保错了。要知道，保险只有适合自己的才是最好的，这样才能花最合理的钱得到最为贴心的保障，如果保错了，不仅发挥不了堵财富漏洞的作用，还会让我们浪费钱财。那么，我们该如何确保自己不会保错保险，不会让自己白白浪费钱财呢？

要想让自己选到最适合自己的保险，让所有的保险都发挥效用，就要在确定自己有投保的需求后，立刻开始收集相关的信息，留意各种保险的特征和区别，并在购买保险前做好以下工作：

1. 自我检测

就是我们自己要根据职业、收入、家庭情况、年龄等对自己生活中所面临的各项风险进行预测，看哪些方面存在隐患和漏洞，需要保险来提供保障。

2. 熟悉保险公司

保险公司都必须经过保监会的批准才能设立，但是不同的保险公司设置的保险条款各有不同，因此，我们要看公司保单中的条款是否更适合自己的，服务是否更周到、更人性化，也更值得我们信赖。保险公司的信誉对于投保者来说十分重要，我们不妨多查查保险行业的相关资料，然后再挑选要投保的公司。

3. 量力而行

应该根据自身实际情况，在一定范围内适当购买人身保险，而不是多份投保。尤其对于刚工作的年轻人来说，收入还不稳定，缴纳高额的保费，无疑也成了经济上的负担。如果资金上周转不开，退不退保都很尴尬。

4. 选对险种

保险具有特殊的性质，它对于个人来说，具有身份上的依赖性，其他的東西可以转让或者送人，可是保险不行。它更多地体现了个人的需求，所以我们必须选择符合自己条件的险种。而保险的种类很多，市场上推销保险的人也很多，为了避免买了自己根本用不上的保险，我们首先应清楚自己在哪些方面有什么保险需求，不能仅因一时头脑发热，听别人的话就买了保险，当危险真正来临的时候才发现买的险根本帮不上忙，那就已经太晚了！

其次，还要慎重选择适合的保险公司。参加保险，是人们保险意识不断加强的表现，可保险公司有很多，应该选择哪一个呢？怎样评估一个保险公司呢？我们可以参看如下的标准。

1. 公司实力放第一

建立时间较长的保险公司，相对来说规模大、资金雄厚，从而信誉度高，员工的素质高、能力强，他们对于投保人来说更值得信任。我国国内的保险业由于发展时间比较短，因此主要参考标准则为公司的资产总值、总保费收入、营业网络、保单数量、员工人数和过去的业绩，等等。消费者在选择保险公司的时候不应该只考虑保费高低的问题，购买保险不是其他货品，除了看价格，业务能力也很重要。较大的保险公司在理赔方面的业务较成熟，能及时为我们提供服务，尽管保费较高，但是能够保证第一时间理赔，仅这一点，就值得我们选择。

2. 公司的大与小

作为一种金融服务产品，很多投保人在投保时，在选择大公司还是小公司上，犹豫不决。其实，在这一点上要着重看它的服务水平和质量。一般说来，规模大的保险公司理赔标准都比较高，理赔速度也快，但缺点是大公司的保费要比小公司的保费高一些；相比之下，小的保险公司，在价格上具有一定的竞争优势。

3. 产品种类要考验

选择合适的产品种类，就是为自己选择了合适的保障。每家保险公司都有众多产品，想要靠自己的能力一点点淘出好的来并不容易。不过找到好的保险公司就不同了。因为，一家好的保险公司能为我们提供的保险产品比较完善，可以从中选择应用广泛的成品，便可省了众多的烦恼。而一家好的保险公司一般应具备这样几个条件：种类齐全；产品灵活性高，可为投保人提供更大的便利条件；产品竞争力强。

4. 核对自己的需要

保险公司合不合适最终都要落实到自己身上，我们的需要是什么？该公司提供的服务是否符合我们的要求？我们觉得哪家公司提供的服务更完善？精心地和自己的情况进行核对、比较，这才是我们做决策时最重要的问题。

薪水少了，保险退还是不退

保险费的支付短则几个月，长则数十年，很少有保险是一次性结清的，而且，支付过多的保险费并不能充分储蓄。既然如此，当我们的薪水变少之后，我们应不应该把保险给退了呢？

其实，这样的问题不应该困扰工薪族，毕竟越是没钱，越应该买保险，那么我们的工资变少了，不就代表了我们更应该买保险吗？有些保险在没有触发的时候我们会觉得自己的钱是浪费掉了，但是，一旦触发了，也许就会让我们倾家荡产。就像我们参加保障性保险的时候，要优先考虑虽然发生概率低，但一旦发生就可能致命的早期死亡一样。比如具有劳动能力的，可以购买意外、重大疾病（癌症、脑出血、心肌梗死等）、重大伤害（诱发高度身体障碍的伤害等）等保险产品。因为这样的事情即使一生只发生一两次，也会给我们的家庭带来严重的经济冲击。所以，像这样的保险，即使我们的薪水变少了，我们也不能退保。

其实我们在购买保险的时候，如果能够对资金进行合理安排和规划，我们是可以让自己的保费保持在最低的水平，这样，即使自己的薪水变少了，我们也不用垂涎那点少得可怜的保险费，也就不需要考虑要不要退保的问题了。那么，我们如何让自己的保费更加节省呢？

1. 弄清自己买的是什么

保险公司在谈论人寿保险的时候，避免直接说“人寿保险”这个词，总是会用一些委婉的说法，例如用“保障抵押”、“退休养老计划”或“避税方案”等加以包装。很多保险公司都要求保险顾问不要用最直白的说法告诉潜在的客户，某种保险的真正含义是什么。

但是，应该清楚的是，自己是在购买人寿保险。保险顾问总是强调保险的降低风险、规避纳税等方面的优势，但是他们会尽量掩盖保险的另一面：高手续费、长年累月的定期缴纳，以及一旦提前终止所受到的巨大的损失。因此，不要被保险的包装所诱惑，一定要弄清某个保险方案是不是真正适合自己。

2. 要考虑附加险

一般来讲附加险最具保险的“以小钱换大钱”的特点。例如，有一位女士，购买了主险“重大疾病终身保险”，同时投保附加险“附加住院医疗保险”，主险基本保额和附加险年保险金额均为2万元，两项保险费总共不到1500元。后来，这位女士不幸被医生诊断患有急性淋巴细胞白血病，住进了医院，共花费治疗费用3万多元。保险公司按照合同，支付了6万元的赔款。如果这位女士仅买主险的话，要想达到相同的保障至少要多花出1倍的钱。

3. 选择合理的缴费方式

保费大多会在每月或每年按时、自动地从账户上划走，非常方便。但是，在每月或每年对账单的时候，我们还是要问问自己这种支付方式是否合适，这些钱花得是否值得。因为，有的时候年付比按月支付要便宜15%~20%。所以，不要在不知不觉中被“咬”了一大口。

保费的缴纳方式可以分为期缴和趸缴两种，顾名思义，期缴就是分期缴纳；趸缴是指一次性缴清，之后就不再负有缴费的义务而享受保障权利。不同的保险其缴费方式也不尽相同，选择合适的缴费方式不仅可以节省保费，还会影响到个人的理财习惯。

缴费期限不同，所缴保费总额也会有所不同。受利息影响，缴费期越短，利息成本越低，最终所缴纳的保费就越少；反之，缴费期越长，最终所缴纳的保费总额就越多。

期缴又分为月缴、季缴、半年缴和年缴，其中年缴又有5年缴、10年缴、20年缴或30年缴等方式。面对如此纷繁的选择，如何选择才最合适呢？

(1) 以保障为目的，选择较长缴费期。一般而言，如果客户投保的目的是为了防范风险，以保障为目的，那么应该选择较长时间的缴费方式。比如人寿保险、重大疾病保险。投保这一类保障型险种，有“以小博大”的优点。因为出现风险后保险公司的赔付与缴费方式无关，不论你选择了什么缴费方式，也不管保费缴纳了几期，只要是在保险期间发生意外，保险公司都有赔付的义务。

在购买传统保障型产品时，如果对多出的实际缴纳费用不是特别敏感的话，可以适当延长缴费期限，每年用较少的投入，将可能发生的重大经济损失风险转由保险公司来承担。

另外，有不少产品在保险责任设计中，还向消费者提供“豁免条款”，即当出现全残或某些约定的保险事故情况下，投保人可以免缴余下的各期保费，选择较长的缴费期就更能规避风险。

(2) 以储蓄为目的，选较短缴费期。如果客户投保的主要目的是为了老有所养，所购买的保险属于储蓄性质，如两全险、养老险等，那么在经济能力允许的情况下，可以考虑选择较短的缴费期。因为相同的保额或相同的储蓄目标，在缴费期较短的情况下，总的支付金额也较少。

这样，我们就能够让自己保持一个最节省的保险费用了，这样即使我们的薪水变少，我们也还是能够面对长达二三十年的缴费要求，不用担心自己因为不能按期持续地缴费，而影响保单的效力。

第四章

提前为六十岁埋单，别在告别人世前先断了财路

长寿也是个巨大的风险

曾经有位巴西首富，在年轻时将他的家人留给他的财产全部花完了，到了年老的时候就住在养老院，有人问他后悔吗，他说：“不后悔，最算错的事情就是我最算错了我能活的时间！”

也许这位首富是懂得退休规划原理的，并有着“享受生活每一天”的人生态度。但就是这位崇尚享受生活的老人却要在养老院里凄惨地度过人生的最后阶段，相信这肯定是他年轻时所没有预料到的，而根本原因就是年轻时算错了他所能存活的年龄。当然，我们每个人都不是神算子，不能准确知道我们寿命的长短，但如果我们的钱在自己还没有告别人世前就已经花完了，那我们在人世的最后一段时间的生活将是惨不忍睹的，可以说，长寿也是个巨大的风险。

中国人向来崇尚高寿，对高寿老人也是充满了尊敬，认为这是健康与智慧的象征。因此，每个人都希望自己能够长寿，尤其希望能够在退休生活中保持着财务的自由、独立和尊严，红楼梦里说的“人生莫受老来贫”表述的也正是这个意思。但是现实生活并不总是那么尽如人意。

我们都知道一个道理：世事无常，谁也不能保证下一秒会发生什么。今天我们可能是光鲜亮丽的百万富翁，明天就有可能变成一文不名的穷光蛋。所以我们需要提前为自己老年的生活做打算，别让自己在告别人世前就先断了财路。但是，生活中往往充满着不确定：投资收益的不确定、通货膨胀的不确定，甚至我们寿命的不确定都会影响到我们先前所做的规划的合理性，并影响到我们退休生活的质量。

相较于 20 世纪，人们已经普遍不需要再对抗“太快死亡”的风险，而要担心“活得太久”怎么办。因为人们现在的预期寿命一再提高，将来活到 90 岁甚至 100 岁以上都很平常，如此下来，就要问一句，如果钱准备得不够，以后生活要怎么过？可以说，长寿就是一个风险。

2009 年，中国人的平均寿命已达 73.05 岁，而在营养和医疗水平较好的大中城市，平均预期寿命更高。比如，上海人 2007 年的平均预期寿命就已经达到了 81.08 岁，其中男性 78.87 岁，女性 83.29 岁。在上海，90 岁以上的高龄老人、100 岁以上的“老寿星”也越来越多地出现在人们的周围。换言之，如果是一名 50 岁退休的上海普通女职工，她将要度过至少三四十年的漫长退休岁月！举个例子来说：

罗女士夫妇现年 40 岁，预备 60 岁时退休，现在的生活水平是 8000 元/月，期望退休后生活水平相当于现在的 6400 元/月。我们假设年通货膨胀率为 4%，并假设退休后的年投资收益率也为 4%。如果预期的退休保障年龄是 80 岁，可以算出他们在退休时需要准备的退休金总额为 3365561 元。如果罗女士夫妇晚年时身体健康，并活至 85 岁，那么需要准备的退休金达到 4206195 元，而如果活到 90 岁，那么需要准备的退休金更是高达 5048341 元。

从上面的例子可以看出，存活寿命将严重地影响到我们所需要准备的退休金总额。表面看来这是因为存活寿命从而延长保障年数，将来需要的退休金也随之增加。但根本原因还是通货膨胀：在通胀的影响下，为了保证退休后仍能过上相当于现在的 6400 元/月的生活水平，将来需要更多的生活费用支出，并且随着时间推移，需要的生活费用也加速提高，从而需要的退休金总额也越多。

为了避免这种高寿的“喜”与随之而来的无钱养老的“悲”交加的情形，我们需要未雨绸缪，在年轻的时候就为 60 岁以后的生活做打算，如延长保障年龄、降低预期投资收益等，以便当现实超出我们的预期时，仍能应对自如，收获“益寿延年”与“富足退休”的双喜临门。否则，我们只能天天担心自己的长寿这个风险。

未来不是过去的简单延续

也许我们现在很年轻，一人吃饱全家不饿，每个月都有固定的收入，自己想干什么就干什么，没有什么负担，支配所得的自主权也比较高，这样的生活确实享受，确实幸福。也许这样的生活我们已经过了 5 年、10 年了，但是，未来不是过去的简单延续，现在我们能够过这样幸福的生活并不代表我们未来也能够过上这样的生活。

在未来的日子中，我们会遇上自己心仪的那个人，并与之组成一个小家庭，自己也就由“一人吃饱全家不饿”的状态进入了要养家糊口的状态；已经成家的工薪族可能会面临着小宝宝的到来。这是在未来的日子里我们将面临的身份的转变，由此会带来很多的责任。诸如孩子长大了要上学，高额的学费我们能不能承担得起，虽然现在中国实行的是九年义务教育，小学至初中都不用花费太多的钱在孩子的教育上。但是幼儿园、大学的教育费还是比较高的。这些我们做好准备了吗？在未来的日子中，我们的孩子长大之后还要成家，结婚费用也是一笔不小的支出呢，我们能应付得了吗？

如果说我们一直不结婚，保持单身的生活，不就没有孩子的负担了吗？不就可以天天过逍遥快活的生活了吗？是的，单身确实不会在未来的日子中面临孩子的教育费用、结婚费用的问题。但是，如果保持单身的话，收入来源只系于我们自己一人。退休后，年纪大了没有另一半照顾，或是遇到意外和病痛时怎么办？甚至，万一失去工作能力怎么办？所以，我们不要以为未来就是我们过去或者是现在生活的延续而尽情挥霍我们现在辛苦赚到的资产。

据报道，自 20 世纪 70 年代初在我国全面实施的控制人口增长、提高人口素质的人口政策，取得了举世瞩目的成就。但是，由于强大的人口增长惯性，今后 20 年，我国每年的净增人口仍将保持在 1 千万左右，“低增长率”与“高增长量”的并存，使人口总量过大仍然成为我国必须长期面对和解决的首要问题。2020 年，中国 15~64 岁适龄劳动力将高达 9.4 亿，占总人口的 65% 左右，给就业带来巨大压力。与此同时，老年人口比重将从现在的 7% 增加到 11.8%，预测当峰值到来时，65 岁以上老年人口比例将高达 23%，这将给中国的社会保障体系提出严峻挑战。

从此材料中，我们可以看到，在未来的日子中，我们所要面临的就业压力越来越大，养老保障体系也面临着挑战，这就更需要我们未雨绸缪，为自己退休后的生活做好了准备了。

不论男人还是女人，到了一定的年龄，收入都会逐渐减少。据调查发现，70% 的人会存在收入越来越少的状况，尤其是步入中年之后。也许现在我们不觉得有什么，挣的钱足够花，能享受到比较讲究的生活质量。但是，大家有没有想过，在未来的日子中，等到我们都步入中年时，正是父母养老、子女上大学或者结婚的当口，如果在此之前没有做足准备，长则三年，短则一两年，我们的积蓄就会被挥霍一空。到时候我们的工资也已经进入了下降的阶段，用完积蓄之后的我们，以后的生活该怎么办？

不得不说，尽管我们现在挣的钱越来越多，生活品质越来越好，但在未来的日子中，因为年轻时的不爱锻炼，一些身体上的疾病会越来越多地出现在我们的生活中，并且让人防不胜防。比如肿瘤，其病发率越来越高，而且发病的年龄也越来越年轻化。有钱的人，完全可以把自己的身体交给钱去抵挡一阵，没钱的人，就只能用命去挡了。那么，我们何不在年轻的时候，在还有能力赚钱的时候，每年为自己存下一笔“应急费用”？这样即使有一天我们

突然倒下了，也不至于让全家人惊慌失措。

所以，我们不要再天真地以为未来就是过去的简单延续，要学会在自己还年轻的时候，给自己、给家人留足“过冬”的粮食。尽管辛苦一些，但是能够为自己储备下足够的“粮食”，即使冬天来临我们和家人也能泰然处之，衣食无忧。人生难免有冬天，人生难免有风险，谁知道未来的日子会面临怎样的境况，及早做好准备才是一个聪明的人所应有的生活态度和生活方式。

制订退休计划，越早越好

人一旦进入老年，就不得不面对收入减少、身体变差的问题。这对大多数老年人来说，都是一个棘手的问题。其实老年人不过就是希望能够老有所养，能够看得起病，但是能满足这样的条件并不容易。这就需要在年轻的时候提前做好规划，为自己退休之后的生活做好安排。那么，退休计划什么时候制订比较好呢？

举个例子：常先生一家税后月收入是1.3万，夫妻二人都30岁，常太太每月净收入5000元（税前工资6000元），常先生每月净收入8000元（税前工资约1万元），两人正常生活的必要开销（包括吃、喝、行、穿、通讯、家中水电煤气等必要费用）是月净收入的60%，每月的结余为5200元。

假定双方在60岁退休，需要维持25年的退休生活。为保证目前的生活水平，退休时开销至少是现在的70%，那么他一年需要159037元的资金，退休后的25年总生活开销是5798361元。而通货膨胀以每年3%的速度增长，退休前工资也以3%增长，那么每年的结余在退休时一共是：3057767元，如果要安心度过25年的退休生活，缺口达到274万！

当然有人会说，我们还有社保呢。可是大家想过没有，满足自己的必要开销，是否就是我们想要的美好生活？我们想去国内外看风光，还要娱乐等这些提高生活品质的费用，而且，可能我们还会生病，可能会在退休前的某时期失业，每月的结余就显得不实际。所以，我们要提前储备足够养老的资金！

但在现实生活中，失业、离婚、疾病、残疾，不计其数的原因导致退休作为一个遥远的目标被束之高阁，我们优先考虑的总是那些更紧迫的财务计划，像付房贷、换新车。事实上，即使没有灾难性事件发生，很多家庭的预算已经非常紧张，不可能早早为退休作储蓄。

如果说退休前是财富的积累期，那么退休后则是财富的高消费期，而且是抗风险能力逐渐减弱的非常时期。当养老成为被广泛议论的话题后，种种传言和想象，让我们对年老的日子不乏恐惧。事实上，每个人都不希望晚年过得过于拮据。“活得长是人生最大的风险，”有人这样说，“不知道自己能够活多久，退休后再活20年还是30年？需要多少钱才足够养老？”但换个角度再想一下：如果我们现在为退休后的生活悉心规划、积极理财，那么，到退休时，我们既拥有丰富的人生经验，又拥有一笔可观的财富，能够从容地享受生活，从容地做着自己想做的事。那样的话，我们还会为退休生活担忧吗？

有人说最难做的理财之一就是养老金规划。一个人从青壮年开始，所做的各种投资保障规划中，有相当一部分是为自己退休以后那几十年的日子做打算的。“养老”这个词虽然不陌生，但是“养老规划”对很多人来说却是个陌生的词，很少有人严肃、科学地考虑这个问题。什么时候开始准备养老？实际上是越早准备越好，一般25岁以后就可以慢慢接触、考虑这个问题了。

一个完整的退休规划，包括工作生涯设计、退休后生活设计及自筹退休金的储蓄投资设计。由退休后生活设计引导出退休后到底需要花费多少钱，由工作生涯设计估算出可领多少退休金（企业年金或团体年金），最后，退休后需要花费的资金和可受领的资金之间的差距，就是应该自筹的退休资金。

自筹退休金的来源，一是运用过去的积蓄投资，二是运用现在到退休前的剩余工作生涯

中的储蓄来累积。退休 3 项设计的最大影响因素是通货膨胀率、工作薪金收入增长率与投资报酬率，而退休年龄既是期望变数，也是影响以上 3 项设计的枢纽。

如果我们今年还不到 30 岁，是否曾经想过退休以后要过怎样的生活？应以前瞻性的眼光计划退休后的人生，筑梦余生。

每个人都应该在 40 岁或最晚在退休前 10 年时，以编写退休后的生活剧本作为退休规划的第一步。只有尽量具体地把退休后的生活梦想写下来，才能开始退休生活设计，而这也是退休规划的第一个重要步骤。

计算养老基金的提取率

我们每一个工薪族在工作的时候都有缴纳社保，其中就有一项是养老金的缴纳。这部分的钱就是专门供我们退休之后提取出来用的，所以我们在年轻时制订养老规划的时候能够知道自己在以后退休的日子可以领取多少养老金。那么我们一般的养老基金的提取率是多少呢，我们现在应该怎样算社保养老金的预计收入呢？

按照相关政策，1998 年 6 月 30 日前有缴费年限的被保险人，基本养老金由四部分组成：

(1) 基础养老金：上一年本市职工月平均工资的 20%（自 2003 年 1 月起，按累计间断缴费时间逐年前推至相应年度上一年的本市职工平均工资计算）；

(2) 个人账户养老金：个人账户金额的 1/120；

(3) 过渡性养老金：以 1992 年至 1997 年本人缴费工资计算的指数化月平均缴费工资额；

(4) 综合性补贴。

1998 年 7 月 1 日以后参加养老保险且此前无缴费年限的被保险人，基本养老金由两部分组成：

(1) 基础养老金。

(2) 个人账户养老金。被保险人 1998 年 7 月 1 日以后参加养老保险，个人缴费年限累计不满 15 年的；1998 年 6 月 30 日以前参加养老保险，个人缴费年限累计不满 10 年的，不享受按月领取养老金的待遇。个人账户储存额，一次性支付给本人。个人账户按被保险人缴费工资基数的 11% 建立，不足部分由企业缴费中按一定比例划入。

从 2011 年 1 月 1 日起，按北京新政策，养老金的计算公式如下：

1. 关于月养老金计发办法

月养老金 = 基本养老金月标准 + 个人账户养老金月标准 + 过渡性养老金月标准

2. 基础养老金计算公式

$J = (C_{平} + C_{平} \times Z_{实指数}) \div 2 \times N_{实+同} \times 1\%$

其中，J 为“基础养老金”；

“C 平”为被保险人退休上一年本市职工月平均工资（保留两位小数）；

“Z 实指数”是指实际缴费工资指数，计算结果保留四位小数，其计算公式为：Z 实指数 = $(X_n / C_{n-1} + \dots + X_{1993} / C_{1992} + X_{1992} / C_{1991}) / N_{应缴}$ ；

$X_n, \dots, X_{1993}, X_{1992}$ 为被保险人退休当年至 1992 年相应年度各月本人缴费工资基数之和；

$C_{n-1}, \dots, C_{1992}, C_{1991}$ 为被保险人退休上一年至 1991 年相应年度本市职工平均工资，其中 C_{n-1} 为被保险人退休上一年本市职工平均工资除以 12 再乘以当年的应缴费月数， C_{1991} 为 1991 年本市职工平均工资除以 12 再乘以 3；

$N_{应缴}$ 为被保险人应缴纳基本养老保险费年限；

$C_{平} \times Z_{实指数}$ 为本人指数化月平均缴费工资；

$N_{实+同} \times 1\%$ 为实际缴费年限与视同缴费年限之和；

3. 个人账户养老金计算公式

个人账户养老金月标准 = 被保险人个人账户累计储存额 / 国家规定的计发月数

国家统一规定的个人账户养老金计发月数

退休年龄（周岁）	计发月数（月）	退休年龄（周岁）	计发月数（月）
40	233	56	164
41	230	57	158
42	226	58	152
43	223	59	145
44	220	60	139
45	216	61	132
46	212	62	125
47	208	63	117
48	204	64	109
49	199	65	101
50	195	66	93
51	190	67	84
52	185	68	75
53	180	69	65
54	175	70	56
55	170		

4. 过渡性养老金计算公式

$G = G_{\text{同}} + G_{\text{实}}$

$G_{\text{同}} = C_{\text{平}} \times Z_{\text{同指数}} \times N_{\text{同}} \times 1\%$

$G_{\text{实}} = C_{\text{平}} \times Z_{\text{实指数}} \times N_{\text{实}98} \times 1\%$

其中：G 为“过渡性养老金”；

G 同为按视同缴费年限计算的过渡性养老金；

Z 同指数（视同缴费年限的缴费工资指数）=1；

N 同（视同缴费年限）为实行个人缴费前按国家规定计算的连续工龄；

G 实为按实际缴费年限计算的过渡性养老金；

N 实 98 为被保险人 1992 年 10 月 1 日至 1998 年 6 月 30 日前的实际缴费年限。

虽然基本养老金个人和企业的缴付比例比较固定，但在实际计算养老金时，还要考虑到工资上涨因素、全市职工上年度平均工资上涨因素等。而且距离退休年龄越远，这些可变因素的影响力也就越大。特别对于不擅长计算复利的人来说，要最终得出未来社会基本养老金的领取金额有相当难度。

网上计算器或许值得一用。各网站推出的网上养老金计算器已经将当地的基本养老金计算方式进行了内部设置，比如个人缴付比例、企业缴付比例、最低最高缴费限额、计发方式等。劳动者只要输入一些个人基本经济信息，就可以估算出未来养老金的领取金额了。

比如北京市民就可以通过“首都之窗”网站，进入“劳动就业”页面，找到“社会保险模拟计算”栏，运用养老保险缴费模拟计算、退休养老保险金模拟计算，得出现在每月缴存的基本养老金金额，以及退休后每月大致能够领取的基础养老金数额。其中“本市职工上年月平均工资、个人及单位缴存比例、退休年龄、默认个人工资增长率、默认职工工资增长率”都已经设定好，当然也可以自行修改调整。在得出计算结果后，只需与个人希望的每月生活水平作个比较，就可以知道资金缺口到底有多大了。

我们也可以利用金融机构网站测算个人养老金缺口。对于自行建立“养老基金”的个人来说，储备的效果如何应该做到心中有数，通过收益情况的计算可以及时调整投入本金的多

少。不少银行网站推出的“养老金计算器”功能可以大大节约计算时间，也避免计算出错。中国农业银行、交通银行的网上基金频道就提供该种服务。个人只需填入现在的年龄、预计平均年收入、每年收入用于养老的资金比例、目前可用于养老的资金数额、预计退休年龄、养老金的年回报率、退休后的养老年限，就可以计算出平均每年的养老资金了。中国平安保险（集团）股份有限公司的网站也有类似的计算工具。

根据以上提供的公式和途径，相信就能够轻轻松松地计算出我们的社保养老金大概能够有多少了吧。

提前找份终生的职业

大部分的工薪族都很明白，自己正在从事的职业不可能养自己终生，也许连法定的退休年龄都熬不到，自己就得离开工作岗位，而年龄大的人根本没法重新应聘到什么好的工作。那么，为了我们在老年的时候能够继续过着好日子，我们在年轻的时候就就得为 60 岁埋单。其实，如果我们能够提前找份终身的职业的话，我们就不会有那么大的压力，自己的老年生活也就能得到保障。

严奶奶已经是 70 岁高龄了，但是每天都会有很多年轻的人往她们家跑。那是因为他们都想求得严奶奶的一文半字，有些人甚至留下来亲自帮严奶奶打字，整理稿件。别看严奶奶已经 70 高龄了，她每个月赚的钱可是比她的孙子赚还多。她多部作品的版权费，加上她的专栏作品，让她的经济收入源源不断地增加。

严奶奶年轻的时候也是普通的工薪族，当时是一个报社的编辑，但是她觉得自己在报社不可能干到 60 岁退休，假如能干到退休年龄她也想象不到退休后的生活会是什么样子，因此她萌生了加强专业性、培养个人品牌进而找到一份终生职业的想法。所以 40 岁过半的她大胆地辞职去英国攻读博士学位，试图改变自己的现状，因为她觉得通过学习提高自己的专业性，日后肯定可以做一名教授或者研究员、专栏作家。果真，现在已经成为专栏作家的她在生活上根本不愁吃穿，还经常会资助一些贫困的家庭。

看严奶奶现在的生活，想必直到她离开人世，她的子孙们还是能够享受到由她创造出来的财富。如果我们也能够像严奶奶那样提前找到了一份能够终生经营的职业，那么，我们也是能够像严奶奶一样一直享受收入不间断的生活。那么，我们该如何找到一份能够终身经营的职业呢？

俗话说，兴趣是最好的老师，兴趣也是我们寻找终身职业的最好向导，只有兴趣才能够让我们坚持一生。看看我们身边离职的同事，大部分都是因为自己不喜欢那个工作才选择了离开。其实，如果我们能够在自己的岗位上尽心尽力，直至退休之后还能继续从事自己喜欢的相关工作，那我们也是一个幸福的人。所以说，找到自己喜欢干的工作才是最重要的。

这就需要在找工作的时候转变我们的观念，很多人在毕业之后总是期望自己能够找到一份高薪的工作，很少有人能够从自己的兴趣出发去寻找工作。如果我们要想找到一份能够终身经营的职业，我们就需要转变寻找高薪工作的念头，而从落实“毕生的职业”这一概念出发。问问自己最喜欢做的是什么，什么时间自己最为享受，做什么的时候会沉醉其中，只感觉时间匆匆而过。当我们回答完这些问题的时候，我们也就找到自己喜欢从事的工作。

要知道，能够从事一生的职业，必定不会是轰轰烈烈的，它表面看上去并不华丽，但即便每天干也不会觉得厌烦。看起来并没有什么乐趣，但细细体会，我们还是能够发现其中的幸福感。这样的职业虽然不能在短时间内给我们带来巨大的收入，但是它能给我们带来持续的回报。所以，提前找份终身的职业也是解决我们养老问题的一个方法，想要保险、踏实养老的朋友不妨朝着这个方向努力。

延长职业生涯，退而不休

现在，人的自然寿命越来越长，而职业寿命却越来越短。翻开报纸或者登录网络，几乎所有的招聘广告都要求应聘者的年龄在35岁以下。不管在哪个公司，我们能见到的上了一点年纪的员工，除了老板、保洁阿姨，恐怕不会再有别人。所以，除了公务员和事业单位，很少有人真能够一直工作到法定的退休年龄。提前退休成为社会常态。退休了怎么办？谁来负担近40年的退休生活？这就需要我们能够延长自己的职场生涯，退而不休，让我们的财富“种子”更富足。

一般来说，人过了40岁就该处处花钱了，尽管收入有增加，但是支出的增长速度更快，所以人生收支变成负数的时期就是从40岁中期开始的。再加上45岁后还要面临退休的问题，收入不保的可能性大大增加。所以延长职场生涯可以让我们减轻负担，让我们的财富“种子”延续得更久。毕竟留足过冬的粮食比什么都重要。

家住北京的穆太太，退休前在中国科学院地理科学与资源研究所工作，主要搞环境保护。她参加过北京市东郊、北郊的环境评价和国家课题。几年前刚退休，但是不服输的穆太太是个闲不下来的人。

“当时我想着，反正也没人要我带孩子，与其在家闲待着，还不如继续发挥余热呢！既对社会做点贡献，又可以增加自己的退休收入。我退休后，还拿了两三个国家大项目，经费中的10%是奖励给我的，所以每年也能有几万元的收入。有了这些钱，我和老伴都挺高兴的。我们去了欧洲8个国家旅游，还去了新马泰、俄罗斯。因为有额外挣得的收入，所以我俩没动国家给的养老工资。老伴比我早退一年，他拿过科学家终身成就奖，也是退下来不闲着，参加了海淀数字化的项目，挣得比我还多。这部分钱，我们主要买些保健品，一部分还能留下来做储蓄、买国债。另外我们喜欢看书，每年书报费都要上千元。”谈起退休后的工作和生活，穆太太笑得眼睛眯成了一条缝。

事实上，中老年人求职虽然受到年龄、身体等条件的限制，但他们丰富的经验无疑是一块金字招牌。只要有一技之长，通常就比较容易找到工作，比如原单位返聘或加入其他公司。因为银发族丰富的阅历和技能水平是企业最为看重的，他们有着丰富的实践经验和广泛的人际关系，只要身体健康，有一定的社会活动能力和协调能力，就能够胜任相关公司的工作。所以，为了能够延长我们的工作寿命，我们最好能够培养自己的专长，让自己有一技之长，即使退休了，也有用得着的地方。

其实，我们可以提前做好职业规划，按照自己对职业风险的心理承受能力来选择职业。如果我们对风险承受能力低，可以选择进入传统型行业，进入人力资本运作规范的大企业。或者选择从事经验积累型的工作，比如医生、会计、教师、编辑等。如果对职业风险的承受能力强，则可以选择进入变化迅速的行业或者企业，从事挑战性强的工作。

在工作中不要总是改变自己的职业方向，因为在不同的行业、职业或者不同性质的公司间频繁跳动，会失去职业发展的连续性，无法积累起自己的核心竞争力，这样就很难延长我们自己的职业生涯，很难再给自己创造收入了。

做好遗产规划，使继承人收益最大化

从古至今，家族的财产总是一代代地传承下去，古代的皇帝就用立遗嘱的方式来为自己选择合适的继承人，而今人们更是建立了一条条法律来保护财产传承权，而且，现在的社会还规定了继承财产的时候需要缴纳一定的税赋。所以，为了使我们继承人的收益最大化，我们可以提前做好遗产规划。

如果我们提前规划了自己的遗产，并且立好遗嘱的话，不仅可以使继承人的收益最大化，还能够免去他们争夺继承权的纠纷。立遗嘱跟生死并没有关系，谁说必须面临生死关头才能够立遗嘱的？在我国的大中城市中，近年来年轻白领去做遗产公证的也大有人在。这究

竟是压力过大的消极表现，还是对疾病和死亡的正视？

刚刚 36 岁的王先生是某企业的职业经理人，看着他称心的工作和丰厚的收入，很多人都羡慕，但王先生的痛苦和忧虑是不为人知的，因为过度紧张的工作压力和无法按时吃饭、定时休息的无规律生活，他年纪轻轻就患上了糖尿病、高血压等疾病。“20 多岁的时候，我在公司做营销时成天在外跑销售，生活习惯不好，吸烟喝酒还整天熬夜，10 年过去了，我的职位提高了，各种疾病也伴随而来了。现在感觉自己的身体一天不如一天，而且成为部门经理之后，压力更大了，各种社会应酬也越来越多，又无力改变现状，真担心哪一天生命悄无声息地戛然而止。”听着王先生的忧虑，相信每个人都能感受到他的无奈和担忧。就这样，年纪轻轻的王先生已经为自己立了遗嘱。

据了解，最近涌现出的这些提早为自己办理遗嘱手续的年轻人大多数有着较好的工作和较高的收入，年龄也都不算大，用现在的话说属于职场白领人士。他们提早咨询和订立遗嘱的原因几乎都是害怕如果出现意外，自己的财产得不到很好的处理。其实，立好遗嘱，自己也能够安心养老。

可以说，立遗嘱其实就是在做遗产规划，遗产规划是考虑到我们自己或我们关心的人会发生不幸，而按照自己的愿望，提前作出合法、有效、全面的计划。遗产规划主要是有关财产的安排，也会包括医疗护理意愿、葬礼计划和对未成年孩子指定监护人等。遗产规划不仅可以实现自己的愿望，通常还会减少可能的税务、费用和时间耽搁，以及为资产提供保护。

遗产规划第一是减少遗产额。既然遗产超过一定的数额就要开征遗产税，遗产额越大，遗产税越高，如果能在过世之前把财产合法地转移出去，使遗产减少，遗产税也就减少了或没有了。

例如，王先生和王太太今年 50 岁，有一子一女，他们每年给儿子、女儿各 2 万元，持续给了 20 年。假设这 4 万元投在基金里，获得每年 10% 的回报率，20 年后可以连本带利滚到大约 200 万元。这 200 万元转移给了子女，也就不算王先生和王太太的遗产，不用交遗产税。

减少遗产税的另一常用办法是给子女买永久人寿保险，我们每年拿出几千块钱付保费，若干年下来一笔可观的财产就转移出去了。给子女买人寿保险除了可以减少我们未来的遗产额外，子女也得到了一份将受益终生的保险。小孩买保险很便宜，不需要体检。小孩人寿保险中的现金值，父母拥有支配权，即使小孩已成人，如果保险所有人依然是父母，子女是不能动用保险上的现金值，等我们确认子女已长大成熟了，可把保单的所有人改为子女。

所以说，提前做好遗产规划，巧立遗嘱，我们还可以给自己或者后代节省一大笔钱，而且自己也不用担心会给自己的后代带来一些纠纷和麻烦，从而可以安心、幸福地享受自己的老年生活。

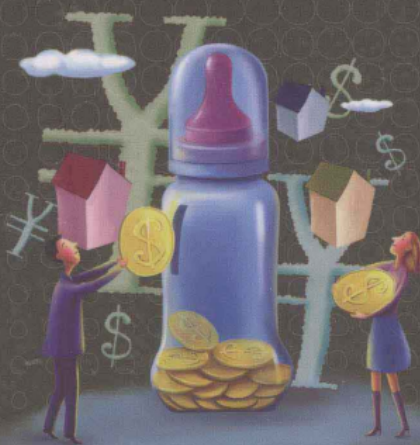
工薪族等着加薪，不如自己先理财

一本专为中国工薪族定制的理财实用宝典

俗话说，“吃不穷，穿不穷，算计不到就受穷。”这句话道明了理财在生活中的重要性。曾经，在大多数老百姓的观念里，理财的公式就是“理财—银行—储蓄所”，个人金融投资给老百姓带来的利益无非就是“存钱生利”，投资理财服务也仅为简单的“存、汇、兑”。在今天，财富有了更多的流入、流出通道，存款、贷款、股票、债券、投资信托、租赁、基金、保险等各种金融投资理财工具，无不使个人投资者眼花缭乱。总之，我们的钱不一定都要放在银行里，我们可以以钱生钱，让钱从“死钱”变成“活钱”。

随着年龄的增长，随着父母的日渐老去，随着小家庭的建立，压在我们工薪族身上的担子也逐渐沉重。作为儿女，得考虑父母的养老问题；作为父母，得算计孩子的奶粉钱、以后的教育费用。此外，房贷、车贷、人情往来，甚至我们自个儿未来的养老问题，就没一样能不让人操心的。需要花销的地方实在太多，我们若还是停留在每月盼着薪水过日子的阶段，恐怕生活会越过越艰难，且经不起一点意外。幸福的生活需要靠钱财做支撑。对于广大工薪族来说，如果想靠工资就过上舒服的日子，是不切实际的想法。所以，我们工薪族更需要理财，更需要为以后的生活未雨绸缪。现如今，理财产品种类繁多，理财方式不胜枚举，工薪族只要根据自己家庭的收支情况，掌握一些理财的方法和技巧，细心核算，认真规划，是不难找到最适合自己理财的“经济公式”的。

只要我们积极行动起来，树立正确的投资理财理念，早早进行理财，运用切实有效的理财方法和经验，财富便会源源不断，生活的繁重压力也将离我们越来越远。



出版人：方 鸣
责任编辑：云 涛
封面设计：李艾红

盛大文学
Cloudary
中智博文

ISBN 978-7-5113-3985-0



9 787511 339850 >

定价：29.80元